

3 1761 11650070 3



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116500703>

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 36

Wednesday, September 20, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 36

Le mercredi 20 septembre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Finance

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Marie Carrière



MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, SEPTEMBER 20, 1989
(43)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 2:03 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Center Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Fernand Jourdenais for René Soetens, John Manley for Roy MacLaren and Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: David Berger, Diane Marleau and John Rodriguez.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff:* Sean Aylward; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the Canadian Bankers' Association: Keith Dorricott, Chairman, Goods and Services Tax Force CBA and Executive Vice-President and Chief Financial Officer, Bank of Montreal; Andrew Kenyon, Member, CBA Taxation Committee and Senior Vice-President—Taxation, Canadian Imperial Bank of Commerce; Richard Carter, Member, CBA Goods and Service Tax Task Force and Vice-President and Chief Economist, National Bank of Canada; Allan Cooper, Vice-President and Director—Financial Affairs. *From the Trust Companies Association of Canada:* John Evans, President. *From the Canadian Cooperative Credit Society:* Tod Manrell, Chairman; Gary Rogers, Taxation Advisor. *From the Canadian Life and Health Insurance Association Inc.:* Peter B. Patterson, President, Mercantile and General Reinsurance Company, Member of the Board of Directors (CLHIA), Vice-Chairman, CLHIA Task Force on Tax Policy; Mark R. Daniels, President, Claude C. Gravel, President and Chief Executive Officer, La Sauvegarde Compagnie d'assurance sur la vie; James S. Witol, Vice-President, Taxation and Research (CLHIA). *From the Insurance Bureau of Canada:* J.L. Lyndon, President; R.A. Elms, President, Royal Insurance Canada, Chairman, IBC's Federal Legislation Committee; L.J. Rawlinson, Zurich Canada Group, Chairman, IBC's Board of Directors; Ronald Dahmer, Vice-President, Gore Mutual Insurance, Chairman, IBC's Tax Panel; Laurie Hoffman, Peat Marwick Thorne, Consultant.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Services Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (See *Minutes of*

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 20 SEPTEMBRE 1989
(43)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 14 h 03 dans la salle 253-D de l'Édifice du centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Fernand Jourdenais remplace René Soetens; John Manley remplace Roy MacLaren et Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autres députés présents: David Berger, Diane Marleau et John Rodriguez.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Basil Zafiriou, analyste principal et Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité:* Sean Aylward, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: De l'Association des banquiers canadiens: Keith Dorricott, président, Groupe de la taxe sur les produits et services, vice-président exécutif et directeur des finances, Banque de Montréal; Andrew Kenyon, membre du Comité fiscal, vice-président principal—Fiscalité, Banque canadienne impériale de commerce; Richard Carter, membre, Groupe de travail—Taxe sur les produits et services, vice-président et économiste en chef, Banque nationale du Canada; Allan Cooper, vice-président et directeur—Affaires financières. *De l'Association des compagnies de fiducie du Canada:* John Evans, président. *De l'Association canadienne de crédit coopératif:* Tod Manrell, président; Gary Rogers, conseiller en matière fiscale. *De l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes:* Peter B. Patterson, président, Compagnie d'assurance générale Mercantile, membre du conseil d'administration (Accap), vice-président, Groupe de travail—Politique fiscale; Mark R. Daniels, président; Claude C. Gravel, président et directeur général, La Sauvegarde Compagnie d'assurance sur la vie; James S. Witol, vice-président, Fiscalité et recherche (Accap). *Du Bureau d'assurance du Canada:* J.L. Lyndon, président; R.A. Elms, président, Royal Insurance Canada, président, Comité de la législation fédérale; L.J. Rawlinson, Zurich Canada Group, président, conseil d'administration (BAC); Ronald Dahmer, vice-président, Gore Mutual Insurance, président du Comité de la fiscalité; Laurie Hoffman, Peat Marwick Thorne, consultant.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité poursuit l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services publié par le ministre des Finances le mardi 15 août 1989. (*Voir les*

Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.)

John Rodriguez proposed to move—That the Chairperson of the Finance Committee provide a written apology to Mr. Cle Newhook of the Newfoundland and any other recipient of a similar letter from the Chairperson.

And debate arising thereon;

Jack Whittaker moved,—That the Chairperson of the Finance Committee provide a written apology to Mr. Cle Newhook of the Newfoundland and any other recipient of a similar letter from the Chairperson.

The question being put on the motion, it was negatived.

Keith Dorricott made a statement and, with the other witnesses from the Canadian Bankers' Association, answered questions.

At 3:31 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 3:34 o'clock p.m., the sitting resumed.

The witness from the Trust Companies Association of Canada made a statement and answered questions.

The witnesses from the Canadian Cooperative Credit Society made statements and answered questions.

At 4:31 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:33 o'clock p.m., the sitting resumed.

Peter Patterson made a statement and, with the other witnesses from the Canadian Life and Health Insurance Association, answered questions.

Witnesses from the Insurance Board of Canada made statements and answered questions.

At 5:35 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Maija Adamsons
Clerk of the Committee

Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26.)

John Rodriguez propose,—Que le président du Comité des finances envoie des excuses écrites à M. Cle Newhook de Terre-Neuve et à toute autre personne ayant reçu une lettre semblable du président.

Après débat;

Jack Whittaker propose,—Que le président du Comité des finances envoie des excuses écrites à M. Cle Newhook de Terre-Neuve et à toute autre personne ayant reçu une lettre semblable du président.

La motion, mise aux voix, est rejetée.

Keith Dorricott fait une déclaration et avec les autres témoins de l'Association des banquiers canadiens, répond aux questions.

À 15 h 31 la séance est interrompue.

À 15 h 34, la séance se poursuit.

Le représentant de l'Association des compagnies de fiducie du Canada fait un exposé et répond aux questions.

Les représentants de l'Association canadienne de crédit coopératif font des exposés et répondent aux questions.

À 16 h 31, la séance est suspendue.

À 16 h 33, la séance se poursuit.

Peter Patterson fait un exposé et avec les autres témoins de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes, répond aux questions.

Les représentants du Bureau d'assurance du Canada font des exposés et répondent aux questions.

À 17 h 35, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Maija Adamsons

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Wednesday, September 20, 1989

• 1404

The Chairman: The first meeting this afternoon is with the Canadian Bankers' Association. We are missing a favourite representative who said he was going to retire, and we had a bit of a roast for him. But we do have Keith Dorricott, Executive Vice-President and Chief Financial Officer of the Bank of Montreal. Andrew Kenyon is Senior Vice-President of Taxation of the Canadian Imperial Bank of Commerce. Richard Carter is Vice-President and Chief Economist of the National Bank of Canada, and Allan Cooper is Vice-President and Director of Financial Affairs for the CBA.

• 1405

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): Mr. Chairman, before we start with our witnesses I have a motion I want to put before the committee. It is as follows: That the chairperson of the Finance Committee provide a written apology to Mr. Clay Newhook of Newfoundland and any other recipient of a similar letter from the chairperson.

I received a letter by fax today—

The Chairman: Mr. Rodriguez, if you want to raise that later, fine, but you are not a member of the committee and I am not going to accept—

Mr. Rodriguez: I am a member of the committee this afternoon.

The Chairman: Mr. Whittaker is a member with Mr. Nystrom this afternoon.

Mr. Rodriguez: I am a member this afternoon.

The Chairman: I do not see any point in this. We had a meeting this morning to go over problems. I thought we solved them. Can we not leave this matter alone right now? You disrupted us before. I want to get this matter forward.

Mr. Rodriguez: I am sorry, but I have been informed by my own people that I have been substituted for the meeting this afternoon.

Now I received this fax—

The Chairman: That may be true, but we have not received any substitution order.

I am calling the Canadian Imperial Bank of Commerce. I am not accepting the motion at this point.

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mercredi 20 septembre 1989

Le président: Nous entendrons tout d'abord cet après-midi l'Association des banquiers canadiens. L'un des membres de l'ABC que nous préférons n'est pas ici aujourd'hui. Il a annoncé qu'il prenait sa retraite et nous comptons le taquiner un peu. Nous accueillons cependant Keith Dorricott, vice-président à la direction et chef des finances, Banque de Montréal; Andrew Kenyon, premier vice-président à la fiscalité, Banque de commerce canadienne impériale; Richard Carter, vice-président et économiste en chef, Banque nationale du Canada, et Allan Cooper, vice-président et directeur des affaires financières de l'ABC.

M. Rodriguez (Nickel Belt): Monsieur le président, avant d'entendre nos témoins, je voudrais présenter la motion suivante au Comité: que le président du Comité des finances s'excuse par écrit auprès de M. Clay Newhook de Terre-Neuve et de tout autre destinataire d'une lettre semblable à celle que celui-ci a reçu du président.

J'ai reçu aujourd'hui une télécopie d'une lettre. . .

Le président: Vous pourrez soulever cette question plus tard, M. Rodriguez, mais vous n'êtes pas membre du Comité et je n'ai pas l'intention d'accepter. . .

M. Rodriguez: Je suis membre du Comité cet après-midi.

Le président: Les membres du Comité pour votre parti cet après-midi sont messieurs Whittaker et Nystrom.

M. Rodriguez: Je suis membre du Comité cet après-midi.

Le président: Je ne vois pas à quoi cela sert d'en discuter. Nous nous sommes réunis ce matin pour discuter de divers problèmes. Je pensais que nous les avions résolus. Ne pouvons-nous pas laisser cette affaire de côté pour l'instant? Ce n'est pas la première fois que vous nous interrompez. Je voudrais que nous nous mettions à la tâche.

M. Rodriguez: Je m'excuse, mais mes propres adjoints m'ont avisé que j'avais été nommé substitut pour la réunion de cet après-midi.

J'ai donc reçu une télécopie. . .

Le président: C'est peut-être vrai, mais nous n'avons pas reçu d'avis de substitution.

Je donne la parole aux représentants de la Banque de Commerce Canadienne Impériale. Je refuse qu'on présente la motion maintenant.

[Text]

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Mr. Chairman, since I am a member of the committee, I can just carry on with this for Mr. Rodriguez. Mr. Chairman, the letter was somewhat upsetting, in that it did exactly what we have had a problem with in the past in our discussions on Monday. The letter reads as follows:

Everytime I have had a Finance Committee hearing I have advertised across the country for briefs. The last time on income tax I had only two or three peeps out of all of Newfoundland and Labrador and one set of witnesses who were worthwhile. At the expense of the Finance Committee we flew them to Halifax for our hearings. I must say that the Finance Committee at all times reserves space in St. John's only to have to cancel that space because there was not enough business for the committee to make it worth the cost of the trip.

If you can assure me that we will have enough real, first-class briefs in Newfoundland, we will make a stop in Newfoundland. We have the time to do it but I see no particular point in throwing the public money away if there are no witnesses who are going to say something that we have not already heard.

Yours truly, Don Blenkarn

I am somewhat concerned with the tone of that, Mr. Chairman, because that is dated September 14, the day before the original closing date of the briefs. Unfortunately, it sets the tone for people in the outer regions.

The Chairman: Mr. Whittaker, if you had come to the steering committee meeting this morning that would have been worthwhile too.

Mr. Whittaker: I apologize for that, Mr. Chairman. I had understood the meeting this morning was a steering committee meeting.

The Chairman: That is a very sound approach. Mr. Nystrom, Mr. Young and I are having a meeting this evening to bring a recommendation to this committee as to where we go and when we go. On Monday this committee passed a resolution that indicated we would go where we had business to go.

Mr. Whittaker: I understand that, Mr. Chairman.

The Chairman: I want you to understand that the point here is that if you had come—

Mr. Whittaker: My point here, Mr. Chairman, is that there is a problem perceived by the people of Canada by the tone of the letter you sent to Mr. Newhook.

The Chairman: You may have that problem and you can raise that in another location, but we are proceeding now with—

Mr. Whittaker: We would like the motion put on the floor, Mr. Chairman, for an apology.

[Translation]

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Monsieur le président, comme je suis membre du Comité, je peux prendre la relève de M. Rodriguez. La lettre en question est assez troublante, monsieur le président, parce qu'elle est reliée à un problème que nous avons déjà eu dans le passé et dont nous avons discuté lundi. La voici:

Chaque fois que le Comité des finances a tenu des audiences, j'ai fait mettre des annonces dans tout le pays pour obtenir des mémoires. La dernière fois, quand nous avons examiné l'impôt sur le revenu, je n'ai eu que deux ou trois touches à ma ligne à Terre-Neuve et au Labrador et un seul groupe de témoins qui en valait la peine. Nous avons fait venir par avion ces témoins à Halifax pour nos audiences aux frais du Comité des finances. Je dois dire que le Comité des finances réserve toujours des locaux à Saint-Jean et qu'il est ensuite obligé d'annuler ces réservations parce que le Comité n'a pas assez à faire là-bas pour que le voyage en vaille la peine.

Si vous pouvez me garantir que nous aurons assez de mémoires de première qualité à Terre-Neuve, nous irons là-bas. Nous en avons le temps, mais je ne vois pas à quoi cela peut servir de gaspiller l'argent des contribuables s'il n'y a pas de témoins qui nous diront quelque chose de neuf.

Veillez agréer, et ainsi de suite, Don Blenkarn.

Le ton de cette lettre me trouble, M. le président, parce qu'elle est datée du 14 septembre, la veille de la date finale fixée à l'origine pour recevoir les mémoires. Malheureusement, cette lettre montre aux habitants des régions isolées ce à quoi ils peuvent s'attendre.

Le président: Il aurait été utile, M. Whittaker, que vous assistiez à la réunion du comité directeur ce matin.

M. Whittaker: Je m'excuse de mon absence, M. le président, mais j'avais cru comprendre que la réunion de ce matin n'était qu'une réunion du comité directeur.

Le président: C'est une excellente façon de procéder. M. Nystrom, M. Young et moi-même nous réunissons ce soir pour recommander un itinéraire au Comité. Lundi, le Comité a adopté une résolution disant que nous irions où nous avions de bonnes raisons d'aller.

M. Whittaker: Je le comprends, M. le président.

Le président: Je tiens à ce que vous compreniez que si vous étiez venu. . .

M. Whittaker: Le fait est, M. le président, que le public canadien juge que le ton de votre lettre à M. Newhook pose un problème.

Le président: Cela vous pose peut-être un problème et vous pourrez en parler ailleurs, mais pour l'instant, nous passons à. . .

M. Whittaker: Nous voudrions que la motion demandant une excuse soit mise aux voix, M. le président.

[Texte]

The Chairman: What is your motion?

Mr. Whittaker: That the chairperson of the Finance Committee provide a written apology to Mr. Clay Newhook of Newfoundland and any other recipient of a similar letter from the chairperson.

• 1410

The Chairman: What for?

Mr. Whittaker: I am making that motion, Mr. Chairman.

The Chairman: Is there a seconder? Motions do not have to be seconded. All those in favour of the motion.

Mr. Rodriguez: Excuse me, Mr. Chairman, there is debate.

The Chairman: All those opposed?

Mr. Rodriguez: Mr. Chairman, there is debate.

The Chairman: I have called the vote, Mr. Rodriguez, and you are not a member of the committee at this point.

Mr. Rodriguez: But I am a Member of Parliament, and if I am here and no one else wants to speak—

The Chairman: Mr. Rodriguez, we are talking of a committee. When you become a member of the committee you are part of the debate. You can ask questions if you are allowed by the Chair to do that; and you can be here, but—

Mr. Rodriguez: I would ask that you poll the members of the committee to see if they would permit me to speak.

The Chairman: Mr. Rodriguez, I have called the vote on this matter. All those in favour?

Mr. Rodriguez: No, no. Mr. Chairman, I think you should poll the members of the committee—

The Chairman: All those opposed to the motion?

Mr. Rodriguez: I think you should poll the committee to see if they will permit me to speak.

Motion negated

The Chairman: The motion is defeated. Mr. Dorricott.

Mr. Keith Dorricott (Executive Vice-President and Chief Financial Officer, Bank of Montreal; and Chairman, Goods & Services Task Force, The Canadian Bankers' Association): Mr. Chairman, thank you.

We have tabled a document with the committee. With your permission, I would like to spend a few minutes going through it briefly. I will not go through it verbatim. I appreciate the opportunity to do that.

[Traduction]

Le président: Quelle est votre motion?

M. Whittaker: Que le président du Comité des finances s'excuse par écrit auprès de M. Clay Newhook de Terre-Neuve et de tout autre destinataire d'une lettre semblable à celle que celui-ci a reçu du président.

Le président: Pourquoi?

M. Whittaker: C'est la motion que je présente, monsieur le président.

Le président: Quelqu'un veut-il appuyer la motion? Ce n'est pas nécessaire. Quels sont ceux qui sont pour la motion?

M. Rodriguez: Je m'excuse, monsieur le président, mais il doit y avoir un débat.

Le président: Ceux qui sont contre?

M. Rodriguez: Monsieur le président, il doit y avoir un débat.

Le président: J'ai déjà mis la motion aux voix, monsieur Rodriguez, et vous ne faites pas maintenant partie du Comité.

M. Rodriguez: Je suis cependant député et, comme je suis ici, si personne d'autre ne veut parler. . .

Le président: C'est une réunion de comité, monsieur Rodriguez. Si vous êtes membre du Comité, vous pouvez participer au débat. Vous pouvez poser des questions si le président vous y autorise. Vous pouvez rester ici, mais. . .

M. Rodriguez: Je voudrais que vous demandiez aux membres du Comité s'ils sont d'accord pour m'autoriser à parler.

Le président: J'ai déjà mis la motion aux voix, monsieur Rodriguez. Pour?

M. Rodriguez: Mais non. Monsieur le président, je pense que vous devriez demander l'avis des membres du Comité. . .

Le président: Tous ceux qui sont contre la motion?

M. Rodriguez: Je pense que vous devriez demander l'avis des membres du Comité pour voir s'ils sont d'accord pour que je prenne la parole.

La motion est rejetée

Le président: La motion est rejetée. Allez-y, monsieur Dorricott.

M. Keith Dorricott (vice-président à la direction et chef des finances, Banque de Montréal et président du groupe de travail sur les produits et services, Association des banquiers canadiens): Merci, monsieur le président.

Nous avons fait parvenir un mémoire au Comité. Si vous me le permettez, je voudrais passer quelques instants à le résumer brièvement. Je ne le lirai pas textuellement. Je vous sais gré de pouvoir procéder de cette façon.

[Text]

I would like to begin by saying that the banking industry shares the government's concern with the present manufacturers sales tax system for the reasons that have been discussed quite frequently—its unfairness, its cascading features, the hidden nature of it, its complexity, and so on.

The banks continue to support the objectives of sales tax reform of the government: to make the tax system more equitable by eliminating tax on tax or cascading; to stimulate economic growth and efficiency; and to minimize the compliance costs, not only for business but for government. We support these things.

So the banks support a value-added structure for a reformed sales tax system and in general this goods and services tax as being a visible, broadly based consumption tax applied at a uniform rate.

Those are general remarks. The rest of what I want to say will deal specifically with how it applies to the financial services industry.

While significantly broadening the base of the federal sales tax, the government in its technical paper in August nevertheless proposed to accord special treatment to a few sectors of the economy. For example, the technical paper stated that while it is conceptually possible to calculate the value-added and intermediary services on an aggregate basis, practically it is so difficult to apply the tax in an equitable manner that no other country in the world has been able to successfully implement it. For this reason the technical paper stated that financial intermediation services are to be exempt. No tax is to be charged on outputs. As a consequence of that, financial institutions become final consumers of their inputs and cannot claim back the input taxes they pay.

As a result of this, the banks would like to correct two misconceptions that have arisen with respect to this matter of exemption. The first one is that exemption gives the banks themselves some particular advantage. The second one is that the banking industry sought this exemption.

Just dealing with the first point, financial institutions do not see themselves as winners in this sales tax reform at all; in fact, there may be no winners in this particular area, at least the way the tax is currently structured. Providers of financial services are, in fact, definitely losers in sales tax reform, for two primary reasons. The first of these is the financial industry is one of the very few sectors that will be treated as final consumers and charged tax that they cannot claim back in input tax credits. So financial institutions will therefore bear a tax burden borne by few other industries.

[Translation]

Je signale tout d'abord que les banques partagent les préoccupations de l'État concernant la taxe actuelle sur les ventes des fabricants pour les raisons qu'on mentionne très souvent, en l'occurrence son caractère injuste, la superposition des taxes, sa nature latente, sa complexité, et ainsi de suite.

Les banques continuent d'adhérer aux objectifs de la réforme de la taxe de vente du gouvernement, soit de rendre le régime fiscal plus équitable en éliminant l'application en cascade; de favoriser la croissance et l'efficacité de l'économie; et de réduire au minimum les coûts d'observation des entreprises et les coûts d'administration de l'État. Nous sommes d'accord avec tous ces objectifs.

Les banques sont donc d'avis que la réforme de la taxe doit s'appuyer sur le principe de la taxe sur la valeur ajoutée, c'est-à-dire sur une taxe à la consommation visible, appliquée à une large assiette et à un taux uniforme.

Voilà donc pour des observations d'ordre général. Je voudrais maintenant parler de façon plus précise des conséquences pour l'industrie des services financiers.

Malgré les élargissements considérables de l'assiette de la taxe de vente fédérale, l'État, dans le document technique publié en août, proposait d'accorder un traitement spécial à certains secteurs de l'économie. Par exemple, il affirmait que, malgré la possibilité de calculer de façon globale la valeur ajoutée des services d'intermédiation, l'application équitable de la taxe représente en pratique une difficulté d'une telle ampleur qu'aucun pays du monde n'a réussi à la mettre en oeuvre. C'est pourquoi le gouvernement propose dans le document technique d'exempter les services d'intermédiation financière. Aucune taxe ne doit être perçue sur les extrants, ce qui veut dire que les institutions financières deviennent les consommateurs finals de leurs intrants et ne peuvent donc récupérer la taxe qu'elles ont versée sur ces derniers.

A cause de cela, les banques tiennent à dissiper deux malentendus concernant l'exonération, à savoir que l'exemption offre aux banques un avantage particulier et que l'industrie bancaire a cherché à obtenir cette exemption.

Pour ce qui est du premier point, les institutions financières n'ont vraiment pas gagné au jeu de la réforme de la taxe de vente; en fait, il n'y a probablement pas de gagnants à cet égard, du moins selon la structure actuelle de la taxe. De fait, les fournisseurs de services financiers sont certainement perdants pour deux raisons principales. D'abord, l'industrie financière est l'un des rares secteurs qui seront considérés comme des consommateurs finals et qui auront à payer une taxe non remboursable sous forme de crédit sur intrants. Les institutions financières assumeront donc un fardeau fiscal qui incombera à peu d'industries.

[Texte]

Secondly, partially exempt entities such as financial institutions will face significant administrative complexity, as the taxation authorities will, as they will have to divide their services and inputs into categories of taxable, zero-rated and tax-exempt. The banks, with their very wide range of services and their world-wide operations, will have a particular problem in this regard; it is confusing and it is expensive.

[Traduction]

Deuxièmement, les entités faisant l'objet d'une exonération partielle, comme les institutions financières, devront composer avec des mécanismes administratifs assez complexes [tout comme l'administration fiscale elle-même]; en effet, elles devront répartir leurs services et intrants en fournitures imposables, détaxées ou exonérées. Les banques, compte tenu de leur gamme de services exceptionnellement étendue et leurs opérations de par le monde, se retrouvent dans une situation particulièrement difficile. Cela mène à la confusion et cela coûte cher.

• 1415

The second misconception is that the banks were advocating exemption. The banks have never been advocating the exemption of intermediation services, or indeed of any financial services, because inherently exemption is unfair. Manufacturers, producers, and providers of services are not supposed to bear the consumption tax; they are to channel it to the final consumer, and are supposed to do so in a direct and understandable and fair manner. Exemption, by putting the tax burden on the producer, violates the principles of the goods and services tax, and partial exemption violates every one of the objectives of the government sales tax reform, in that the goods and services tax in this area becomes a hidden tax and the manner in which it may be passed on becomes potentially very inequitable and may even include passing it on to investors and other people who are not end consumers and who are not intended to be taxed, which will continue to lead to cascading and so on. Of course, these are the reasons the existing tax is being removed.

Le deuxième malentendu, c'est que les banques préconisaient l'exonération. Pourtant, elles n'ont jamais été en faveur de l'exonération des services d'intermédiation ou même de tout service financier en raison de l'injustice même de cette formule. Les fabricants, les producteurs et les fournisseurs de services ne sont pas sensés assumer la taxe à la consommation. Ils doivent la relayer au consommateur final et ce, d'une manière directe, équitable et facile à comprendre. L'exonération, par le fardeau fiscal qu'elle met sur les épaules du producteur s'écarte des principes d'une taxe sur les produits et services, et l'exonération partielle est contraire à chacun des objectifs de la réforme de la taxe de vente puisque que la TPS devient une taxe déguisée, qu'elle sera relayée injustement, qu'elle risque d'être transférée aux investisseurs et à d'autres groupes qui ne devraient pas avoir à la payer puisqu'ils ne sont pas des consommateurs finals, que la TPS se traduira par une implication en cascade de la taxe, et ainsi de suite. Bien entendu, c'est précisément pour ces raisons que l'on supprime la taxe actuelle.

So for these reasons the banks believe all industries should be given equivalent treatment under sales tax reform, and input taxes should be recoverable by all businesses, including banks, to avoid this indirect form of taxation and the cascading and the possibility of double taxation.

Les banques estiment donc que toutes les industries devraient faire l'objet d'un traitement équivalent dans le cadre du nouveau régime de la taxe de vente et que toutes les entreprises devraient être en mesure de récupérer la taxe sur les intrants, ce qui éviterait cette forme d'imposition indirecte, l'application en cascade et la possibilité d'une double imposition.

I would like to talk for a moment about the question of the tax grouping. These distortions I have been referring to in exemption are made worse when, for whatever reason, legislative reasons or business reasons, the provider of the exempt service must operate or chooses to operate through a subsidiary or a shared facility. Of course, in the case of the banking industry, a number of the banking services are required by law to be operated through a separate entity. Think about the case of the mortgage business, where if the mortgages are offered by a bank in-house then there is a very different tax treatment from where they are operated through a subsidiary.

Je voudrais dire quelques mots au sujet du regroupement à des fins fiscales. Les distorsions imputables à l'exemption sont amplifiées dans le cas où, pour des raisons législatives, commerciales ou autres, le fournisseur de services exonérés doit exercer ses activités ou choisit de le faire par l'intermédiaire d'une filiale ou au moyen d'installations partagées. Bien entendu, la loi exige qu'un certain nombre de services bancaires soient offerts par une entité distincte. Prenons le cas des hypothèques. Si la banque offre directement une hypothèque à un client, la taxe sera calculée de façon tout à fait différente de ce qu'elle serait si l'hypothèque était offerte par l'entremise d'une filiale.

The Chairman: Why?

Le président: Pourquoi?

Mr. Dorricott: Because in the case—

M. Dorricott: Parce que dans le cas—

The Chairman: The mortgage business is treated as a financial business.

Le président: Les activités hypothécaires sont traitées comme une activité financière.

[Text]

Mr. Dorricott: Sorry?

The Chairman: The mortgage industry, we were told by the officials, is part of the financial business, so mortgage lenders, mortgage providers, and brokers, for that matter, are all in the exempt category.

Mr. Dorricott: But the mortgage companies that are associated with the banks do not operate as entirely stand-alone entities. A lot of the work, the labour, the people cost, the infrastructure costs are provided through the banking structure, and therefore costs—

The Chairman: Yes, I know. But if a mortgage company was stand-alone then it would still have the same problem; it is still exempt.

Mr. Dorricott: It is still exempt, but employee costs would not be subject to this tax, whereas the employee costs are included in the charges that these subsidiaries have to pay their parent organizations and the entire amount is subject to the tax. It has the effect of doubling the tax.

The Chairman: I see. Okay.

Mr. Dorricott: I think the mortgage example is the most obvious example, but it applies to other cases also, and clearly it is going to increase yet further the cost of the mortgage business.

The Chairman: Yes.

Mr. Dorricott: Since it is not a matter of choice but a matter of law that these subsidiaries have to be used for this purpose, there is no alternative.

So without some reasonable form of group relief, significant amounts of non-recoverable sales tax will arise in respect of transactions internal through a group of related entities which offer both taxable and exempt products and services.

The banks, as well as other parties, expressed concern with the government about their treatment of these situations, and we understand from discussions with them that the main reason why no consideration of group relief has been provided is a concern with the possibility of tax avoidance because of organizational structures being adjusted to avoid tax. That was the experience early on in some of the other countries, we understand, that adopted this. However, we understand that in many of these cases the legislation has since been amended, and certainly in Canada we feel it is entirely possible to design a system, and certainly, with the banks being a highly regulated and highly audited and monitored industry, it should be possible substantially to avoid this problem. We really question whether the possibilities and the costs of anti-avoidance, given that situation, warrant causing the impact it will have on the costs of the businesses and therefore the costs for the users and customers of those businesses.

[Translation]

M. Dorricott: Pardon?

Le président: Les fonctionnaires nous ont dit que l'industrie hypothécaire faisait partie de l'industrie financière et que les prêteurs, les fournisseurs et les courtiers hypothécaires faisaient donc tous partie de la catégorie exonérée.

M. Dorricott: Oui, mais les compagnies hypothécaires qui font affaire avec les banques ne fonctionnent pas comme des entités entièrement indépendantes. Une bonne partie du travail, de la main-d'oeuvre, des salaires et des coûts d'infrastructure sont fournis par la banque, ce qui veut dire que les coûts. . .

Le président: Oui, je sais, mais si une compagnie hypothécaire était entièrement autonome, elle aurait encore le même problème; elle est cependant exonérée.

M. Dorricott: Elle est exonérée, mais les frais de main-d'oeuvre ne seraient pas assujettis à la taxe, alors qu'ils font partie des frais que les filiales doivent verser à la société mère et que le plein montant de ces frais est assujetti à la taxe. Cela entraîne une double imposition.

Le président: Je comprends. Très bien.

M. Dorricott: L'exemple des hypothèques est peut-être le plus évident, mais c'est la même chose pour d'autres activités et cela fera certainement augmenter le coût des activités hypothécaires.

Le président: Oui.

M. Dorricott: Puisque ce n'est pas par choix, mais à cause de la loi que les banques doivent utiliser des filiales à cette fin, elles n'ont pas vraiment le choix.

Ainsi, sans une forme raisonnable d'allègement relative au regroupement, les opérations internes d'un groupe d'entités liées offrant à la fois des produits taxables et exonérés se traduiront par des sommes considérables en taxe de vente non recouvrables.

Les banques ou d'autres intéressés ont exprimé leur préoccupation au gouvernement au sujet de la façon dont elles seraient traitées dans de telles situations et, d'après les discussions que nous avons eues avec le ministère, il semble que la principale raison pour laquelle on n'a pas songé à accorder un allègement fiscal relatif aux frais intragroupes était de prévenir les abus imputables à la formation de structures organisationnelles aux fins d'évitement fiscal. C'est ce qu'on a constaté au début dans certains des autres pays qui ont appliqué une taxe sur la valeur ajoutée. Cependant, il semble que, dans bien des cas, on a depuis modifié la loi dans ces pays et nous jugeons qu'ils serait certes tout à fait possible au Canada de mettre au point un régime fiscal approprié pour éviter le problème en grande partie, surtout comme les banques sont une industrie hautement réglementée, vérifiée et contrôlée. Nous nous demandons sérieusement si, dans les circonstances, il vaut la peine de prendre des mesures anti-évitement étant donné les répercussions qu'elles auront sur les frais des entreprises et, du même coup, les prix que leurs clientèles devront payer.

{Texte]

{Traduction]

• 1420

I would like to make a few comments about the subject of transitional rules for the new tax. Under sales tax reform, corporations generally will move from a situation where they have no taxes or input credits to a situation where they will have taxes and offsetting input credits. It essentially leaves them with their margins remaining unchanged. But institutions whose services are largely exempt will see an increase in the sales tax payable without input tax credit relief or a corresponding increase in the rate they can charge on particular term loans or deposits.

If this unrecoverable input tax is passed on, it will have to be passed on to those individuals whose contracts are repricing. To take a very simple example, if the average mortgage term is three years, then only one-third of the mortgages will come up for renewal in any one year. There is no option with the other two-thirds. Therefore if these additional costs were to be passed on, obviously they would all have to be passed on to just one-third of the mortgage holders.

Mr. Berger (Saint-Henri—Westmount): When you say "repricing", do you mean being renegotiated?

Mr. Dorricott: If these additional costs are to be passed on through adjusted prices, then the fact that the possibilities for receiving those adjusted prices are just a small proportion of the total just increases the amount of distortion that results.

We would like to touch briefly on one other area of concern to us in the banking industry, and that is the whole administrative side, which is not a trivial issue at all. Of course the banks have operations in every province of the country, and the staff of the banks number about 170,000 people in many, many, many branches and locations. These people will be encountering significant complexities in the application of the sales tax to taxable services, whether or not certain services are taxable or are zero-rated, and the treatment and calculation of the input credits and the allocation of inputs. This is going to be particularly compounded by the fact that the provincial sales taxes have now been integrated and there is an additional layer of complexity. The banks and their staffs, of course, are not the only ones. The taxation authorities are going to face similar problems.

So the banks are asking of this committee that in its final report there be a strong recommendation for simplicity in the whole way these calculations are done and the way this is applied. We think we may be able to be of some assistance in that.

In conclusion, the Department of Finance in their August 16 appearance before you gave reasons why they rejected the earlier margin tax proposals. They said it was the lack of input tax credit, the cascading, the competitiveness, the shunting of tax onto consumers. We are concerned at this point, now that the technical paper is out, that in many respects the proposals for the financial services industry do exactly this. The proposals

Je voudrais dire quelques mots au sujet de l'application de la nouvelle taxe pendant la période de transition. Une fois la réforme de la taxe de vente mise en place, les sociétés qui n'avaient pas de taxe à payer ou de crédit pour taxe sur intrants à recevoir se retrouveront avec des taxes compensées par des crédits sur intrants. En fait, cela ne change rien à leurs marges bénéficiaires. Mais les institutions dont les services sont exonérés pour la plupart devront payer une taxe de vente plus élevée sans obtenir de crédit correspondant ou sans pouvoir augmenter le taux de leurs prêts à terme.

Elles devront récupérer cette taxe sur les contrats dont le prix devra être révisé. Pour prendre un exemple bien simple, si la durée moyenne des prix hypothécaires est de trois ans, le tiers seulement de ces prêts sera renouvelé au cours d'une année donnée. Il n'est pas possible de toucher aux deux tiers restant. Par conséquent, si l'on veut faire payer ces frais supplémentaires aux clients, il faudra que ce soit aux dépens du tiers seulement des débiteurs hypothécaires.

M. Berger (Saint-Henri—Westmount): Quand vous parlez de réviser les prêts, voulez-vous dire renégocier?

M. Dorricott: Si l'on veut faire absorber ces frais supplémentaires par la clientèle en redressant les prix, les distorsions s'accroissent étant donné que seule une petite partie de la clientèle sera touchée.

Nous aimerions aborder brièvement une autre question qui nous préoccupe dans le secteur bancaire, soit la question administrative qui est loin d'être une considération accessoire. Les banques ont, évidemment, des succursales dans toutes les provinces et emploient environ 170,000 personnes réparties dans toutes les villes du pays. Ces personnes auront beaucoup de difficulté à calculer la taxe de vente et les crédits pour taxe sur intrants et à répartir les intrants, et cela d'autant plus que certains services sont taxés et d'autres détaxés. L'application de la taxe sera d'autant plus compliquée que la taxe de vente provinciale s'y ajoute, créant des difficultés supplémentaires. Les banques et leurs employés ne seront pas les seuls à connaître ces problèmes. Les fonctionnaires chargés d'administrer la taxe les connaîtront également.

Par conséquent, les banques demandent à votre Comité de recommander, dans son rapport final, que la taxe soit calculée et appliquée de la façon la plus simple possible. Nous croyons pouvoir être utiles à cet égard.

Pour conclure, le Ministère des finances vous a expliqué, lorsqu'il a comparu devant vous le 16 août, pourquoi il avait renoncé à la taxe sur la marge. Il a mentionné l'absence de crédit pour taxe sur intrants, l'application en cascade de la taxe, la compétitivité et l'absorption de la taxe par les consommateurs. Après avoir vu le document technique, nous craignons fort que les dispositions visant le secteur des services financiers

[Text]

do not provide an input tax credit for most transactions with businesses, yet there will be a tax component in the pricing, inevitably. It perpetuates cascading. It does not eliminate the competitive biases. It continues to allow distributional inequities. We see a need for group relief, as I mentioned, and transitional rules, and we further ask for a focus on considerable administrative simplicity.

We do not see that any of these problems are insurmountable. So as a general statement, as I stated earlier, the banks support the implementation of a broadly based consumption tax applied at a uniform rate. We are happy to continue to work with the department or the committee on some of these solutions. Those are my remarks. I would be pleased to answer any questions.

• 1425

Mr. Young (Gloucester): In view of those remarks, in terms of your support, but taking into account the problems that you see in apportionment and how you are going to be affected by this tax, are you saying you support it but it must be changed? Or are you saying you support it and it is okay if it goes as it is, but you would like to have some change?

Mr. Dorricott: We are supporting the tax. We feel strongly that these changes should be made, or else some of impacts are very uncertain. But we have not said that we would block the tax unless these changes are made.

Mr. Young: So what you are saying is that you accept the Prime Minister and the Minister of Finance's position that the tax will go through as it is. What you see is what you get. You are not going to do anything more than just say you would like to have it changed, but you do not feel that strongly about it.

Mr. Dorricott: We do not think they have reached the end of the road with respect to its application in the financial services industry. We think there is room for improvements and we are optimistic that some improvement will be made.

Mr. Young: So you would like to see some changes, rather than the status quo.

Mr. Dorricott: Yes.

Mr. Young: It is always hard to tell whom banks represent. A lot of people think there are shareholders of banks and there are depositors in banks and there are clients of banks, but sometimes you get a little confused about that when you hear bankers speak.

Mr. Bulloch, for example, represents some 70,000 to 80,000 small business people. I imagine that probably

[Translation]

présentent la plupart de ces inconvénients. Elles ne prévoient pas de crédit pour taxe sur intrants pour la plupart des transactions avec les entreprises alors que la taxe se répercutera inévitablement sur les prix. Cela créera une superposition de taxes sans éliminer les problèmes de compétitivité ni les injustices sur le plan de la répartition. Comme je l'ai dit, nous croyons nécessaire de prévoir un allègement pour les regroupements ainsi que des mesures de transition et nous demandons, de nouveau, que l'on cherche à simplifier au maximum l'administration de la taxe.

Aucun de ces problèmes ne nous paraît insurmontable. Par conséquent, je le répète, les banques sont généralement pour la mise en place d'une taxe à la consommation dont l'assiette devrait être la plus large possible et le taux uniforme. Nous nous ferons un plaisir de continuer à collaborer avec le Ministère ou le Comité pour trouver des solutions en ce sens. Voilà ce que j'avais à dire. Je me ferais un plaisir de répondre à vos questions.

M. Young (Gloucester): Vous vous dites en faveur de cette taxe, mais compte tenu des problèmes de répartition que vous voyez et des inconvénients que la TPS présente pour vous, voulez-vous dire que vous êtes d'accord sur le principe mais qu'il y a des changements à apporter? Ou voulez-vous dire que vous seriez quand même pour la taxe si elle est adoptée telle qu'elle est, mais que vous préféreriez certaines modifications?

M. Dorricott: Nous sommes en faveur de la taxe. Nous sommes convaincus de la nécessité d'apporter ces changements, car sinon il faut s'attendre à certaines répercussions. Mais nous n'avons pas dit que nous nous opposerons à la taxe si ces changements ne sont pas apportés.

M. Young: Par conséquent, vous acceptez que le Premier Ministre et le ministre des Finances instaurent la taxe sous sa forme actuelle. Elle restera telle quelle. Vous aimeriez quelques modifications, mais vous n'y tenez pas absolument.

M. Dorricott: A notre avis, le gouvernement n'a pas encore dit son dernier mot au sujet de l'application de la taxe aux services financiers. Certaines améliorations peuvent être apportées et nous croyons qu'elles le seront.

M. Young: Par conséquent, vous souhaitez certains changements aux dispositions actuelles.

M. Dorricott: Oui.

M. Young: Il est toujours difficile de savoir qui les banques représentent. Beaucoup de gens pensent qu'il s'agit des actionnaires, des déposants et des clients des banques, mais ce n'est pas toujours très clair lorsqu'on entend parler les banquiers.

M. Bulloch, par exemple, représente 70,000 à 80,000 propriétaires de petites entreprises. Je suppose que

[Texte]

some of them must do business with banks. Are you concerned about the implications for your clients, in terms of compliance costs, administrative costs, the cost of carrying a lot of the inventory, the delay of 90 days in getting their money back when they have to remit it to the government? Has any of that sort of concern that has been expressed by small business come into your thinking at all in terms of your request for changes, or is it just reserved to the financial services sector?

Mr. Dorricott: We did not comment specifically about compliance difficulties or costs outside our own industry because we are just not familiar with the details. We do not know exactly how difficult it will be. We have obviously concentrated on the effects as they apply directly to ourselves. But certainly we are strongly in favour of finding simple solutions so that it will be a less onerous administrative burden. But we really cannot comment very much on exactly what the burden is going to be in other areas of the economy.

Mr. Young: I do not want to pursue the point intermittently, but it seems to me that a lot of people who do business with banks find them very clever at assessing the viability of a business. Not many of us qualify for prime rate loans, unless you are Noranda—Campeau used to.

We are also talking about the chamber of commerce's attitude. They want this tax; they think it is good. It is a nice change. But when you are evaluating a business's potential, would not a local manager in your commercial operations be considering over the next year or year and a half what the implications of the GST is going to be? Let us take a five-person operation. Would not the banks now put into their calculation, in terms of their assessment of viability, whether or not a taxi operation, a barber shop—I know you still do business with those people. Is it not in your thinking at all that it is going to be a component on whether or not you advance a loan at two over prime, or whatever?

Mr. Dorricott: I think it is very premature to be in any position to assess in any precise sort of way the impact, expense-wise or otherwise, on any particular business. We only have the technical paper, which even by itself does not allow you to make any kind of quantification of that.

Clearly, if it is going to result in a significant added cost of business for small businesses, it is going to have to be one of many, many factors. But we have not come close at this point to attempting to figure out what it is going to mean because there just are not enough details. Those situations will have to be assessed on a case-by-case basis.

Mr. Young: So the Canadian Bankers' Association's position, I take it, is that you are going to support the GST, not knowing what impact it is going to have on a wide range of your clients.

[Traduction]

certain d'entre eux font affaire avec les banques. Ne pensez-vous pas que la taxe va causer des difficultés à vos clients, à cause des frais d'observation et d'administration, de la taxe à payer sur la majeure partie de leur stock et des 90 jours pendant lesquels ils devront attendre pour récupérer leur argent? Tenez-vous compte des inquiétudes exprimées par la petite entreprise lorsque vous demandez ces changements ou vous concentrez-vous uniquement sur le secteur des services financiers?

M. Dorricott: Nous n'avons pas parlé des problèmes ou des frais d'administration des autres secteurs étant donné que nous ne sommes pas suffisamment renseignés. Nous ne savons pas exactement quelles seront leurs difficultés. Nous nous sommes évidemment intéressés aux effets de la taxe sur notre secteur. Mais nous sommes tout à fait en faveur d'une simplification afin que le fardeau administratif soit moins lourd. Toutefois, nous ne pouvons pas dire exactement ce qui se passera dans les autres secteurs de l'économie.

M. Young: Sans vouloir m'éterniser sur ce sujet, la plupart des clients des banques estiment que ces dernières savent très bien évaluer la viabilité d'une entreprise. Il n'y a pas beaucoup de gens qui obtiennent des prêts à taux préférentiels, à part Noranda—Campeau aussi jusqu'à récemment.

La Chambre de commerce a une attitude différente. Elle veut cette taxe; elle en est satisfaite. Voilà un changement agréable. Mais pour évaluer le potentiel d'une entreprise, le Directeur des prêts commerciaux de la succursale ne va-t-il pas tenir compte des répercussions de la TPS au cours des 12 ou 18 prochains mois? Prenons une entreprise comptant cinq employés. Les banques ne vont-elles pas évaluer sa viabilité en tenant compte de ce facteur, qu'il s'agisse d'une compagnie de taxi ou d'un salon de coiffure, car je sais que vous faites encore affaire avec ce genre d'entreprise. N'allez-vous pas en tenir compte pour décider d'accorder ou non un prêt au taux préférentiel plus 2 p. 100 ou à un taux quelconque?

M. Dorricott: Il serait prématuré de vouloir évaluer les répercussions de la taxe sur une entreprise. Nous n'avons vu que le document technique qui ne permet pas de quantifier ce genre de chose.

Si la taxe augmente suffisamment les frais généraux des petites entreprises, nous en tiendrons certainement compte en plus de nombreux autres facteurs. Mais nous n'avons pas encore cherché à évaluer ces conséquences faute de renseignements suffisants. Il faudra étudier la situation cas par cas.

M. Young: Par conséquent, si j'ai bien compris, l'Association des banquiers canadiens va appuyer la TPS sans savoir quelles seront ses répercussions sur un grand nombre de ses clients.

[Text]

[Translation]

• 1430

Mr. Dorricott: We have no reason to object to it. That is not something we have studied or are in a position to comment on.

Mr. Sobeski (Cambridge): Under the current system here, one of the concerns you have with the existing manufacturers sales tax is its hidden nature. So currently, in the goods banks buy now, you are paying the hidden tax that you are not being rebated for. Correct? And under the new system, being tax-exempt right now, of course you will pay a tax; instead of paying the hidden tax, you will pay the new goods and services tax, and you will not be able to offset that credit. So basically the new rules kept you the same.

Obviously you have taken a look and you have sharpened your pencils. I know that the banks are good corporate citizens, but I also imagine that you sharpened your pencils and worked out that there is probably some advantage to you for gaining back on the credits. But when I take a look, on page 147 of the technical papers, at the list of exempt supplies, such as automated teller machine charges, did the CBA sit down and calculate, I guess, the amount of revenues the government would raise? I guess the point I am leading to is this: by broadening the base and charging a tax for financial services, would it be a net wash? Or, because of the revenues the federal government could generate by broadening the base, maybe instead of looking at a 9% rate the rate might come down one-tenth of a point, one-quarter of a point. Have you done numbers along that line?

Mr. Dorricott: We have done some numbers along that line. As a general conclusion, we do not see much of a difference. If they were able to increase the revenue from increasing the list of taxable services to the extent that then input credits are made available to other businesses, the customers at the banks, and so on, from the analysis we did there did not seem to be much in it from a government revenue point of view.

Mr. Sobeski: Okay. So it just really provides, then, the Canadian bankers the same level playing-field as other industries as your main—

Mr. Dorricott: No. I am talking about the net tax revenue to the government. There is a shift, of course, from one industry to another. But if you are asking the question, by broadening the list to include some of those examples would there be a significant increase in the amount of tax revenue raised, our analysis did not show that was the case.

Mr. Sobeski: The second question has to do with the tax grouping. When you take a look, again, in the technical papers, they talked about specifically for special issues where they would take a look at individual circumstances for financial institutions. Did you take a look at the special issues section tax grouping? Did that not address your concerns, or where would you like to see that amended?

M. Dorricott: Nous n'avons aucune raison de nous y opposer. Nous n'avons pas étudié la question et nous ne sommes pas en mesure d'en discuter.

M. Sobeski (Cambridge): Vous reprochez notamment à la taxe sur les ventes des fabricants de ne pas être visible. À l'heure actuelle, les banques paient cette taxe cachée sur les produits qu'elles achètent et n'obtiennent pas de ristourne. Est-ce exact? Avec le nouveau régime, vos services sont exonérés et vous allez évidemment devoir payer une taxe; au lieu de la taxe cachée, vous paierez la nouvelle taxe sur les produits et services pour laquelle vous n'obtiendrez pas de crédit. En fait, vous vous retrouvez au même point.

Vous avez certainement fait vos calculs. Je sais que les banques sont des institutions honnêtes, mais je suppose que vous avez fait vos calculs et constaté que les crédits seraient avantageux pour vous. Prenons maintenant, à la page 156 du document technique, la liste des fournitures exonérées où nous trouvons notamment les frais de guichets automatiques. Votre association a-t-elle calculé les recettes que cela rapporterait au gouvernement? En fait, je voudrais savoir si, en élargissant l'assiette de la taxe et en taxant les services financiers, le gouvernement gagne quelque chose? Ou encore, étant donné les recettes que lui rapportait l'élargissement de l'assiette, au lieu de fixer le taux à 9 p. 100, le gouvernement pourrait peut-être l'abaisser d'un dixième de point ou d'un quart de point. Avez-vous fait ce genre de calculs?

M. Dorricott: Nous avons effectivement fait quelques calculs. En fin de compte, nous ne voyons pas une grosse différence. Si le gouvernement allongeait la liste des services taxables et accordait des crédits pour taxe sur intrants aux autres entreprises, aux clients des banques, il n'augmenterait pas beaucoup ses recettes.

M. Sobeski: Très bien. Par conséquent, les banquiers canadiens se retrouvent sur un pied d'égalité avec les autres secteurs. . .

M. Dorricott: Non. Je parle seulement des recettes fiscales nettes du gouvernement. Bien sûr, il y a un transfert d'un secteur à un autre. Mais quant à savoir si en allongeant la liste des articles taxables le gouvernement augmenterait nettement ses recettes, ce n'est pas ce qui ressort de notre analyse.

M. Sobeski: Ma deuxième question concerne les regroupements à des fins fiscales. Si vous examinez, encore une fois, le document technique, il y est question de règles spéciales à l'égard des institutions financières. Avez-vous examiné les questions particulières relatives au regroupement à des fins fiscales. Cela vous satisfait-il ou souhaitez-vous des changements?

[Texte]

Mr. Dorricott: Primarily it is in the areas... The example I used was the mortgage subsidiaries; that is the first area we would like to see addressed. There are particular circumstances surrounding the mortgage business, and we would like to see whether in fact the relief can be provided on that so the necessity of having these separate subsidiaries does not penalize the business.

Mr. Sobeski: Because in the technical papers—

Mr. Dorricott: It goes beyond, I think, specifically what the technical paper—

Mr. Sobeski: In the technical paper it said that the government did recognize that in certain limited circumstances, such as data processing, special rules need to be developed. Has the CBA made a presentation to Finance or have you had any discussions with Finance about those—

Mr. Dorricott: Yes, we have, and it is currently under discussion as to whether that is possible and whether it fits with their criteria of special circumstances.

Mr. Sobeski: Okay. So the recommendations you are talking to Finance about are the same recommendations we are seeing here today?

Mr. Dorricott: Absolutely.

The Chairman: I wonder if you would clarify that a bit before I go on to our next questioner. There are two kinds of services; there are two problems. You speak of your mortgage subsidiaries, but your mortgage subsidiaries only operate as your mortgage subsidiaries. They are there for the technical requirements of the Bank Act, and that is the reason you have them. So it is only because of the fact that they are subsidiaries that there may be an intercompany charge. There does not have to be an intercompany charge if there is an amendment to the tax act to provide no need for an intercompany charge here.

You have other subsidiaries, like companies involved in data processing that do data processing for the bank, for the mortgage company, and for everybody else who wants to have it done for them providing you will take them on as a client. Is that the case?

Mr. Dorricott: In some cases that is true, yes.

• 1435

The Chairman: In some cases the bank itself charges people for a service but the bank uses its own equipment to provide that service. But the equipment in every case was bought for the regular purpose of the intermediary activity. Is that not the case?

Mr. Dorricott: Not necessarily. It may or may not be.

The Chairman: You are in data processing to keep customers, have the bank happy—

Mr. Dorricott: Yes.

[Traduction]

M. Dorricott: C'est surtout dans les domaines... J'ai pris l'exemple des filiales hypothécaires; nous aimerions que l'on commence par faire quelque chose dans ce secteur. La situation du secteur hypothécaire est assez particulière et nous aimerions qu'il bénéficie d'un allègement afin que les compagnies ne soient pas pénalisées parce qu'elles sont obligées d'avoir des filiales distinctes.

M. Sobeski: Mais dans le document technique... .

M. Dorricott: Cela dépasse la portée des dispositions du document technique... .

M. Sobeski: Dans le document technique le gouvernement reconnaît que, dans certains cas très limités, par exemple les services informatiques de traitement de données, des règles spéciales pourraient être nécessaires. Votre association a-t-elle fait des instances au ministère des Finances ou discuté avec lui de ces... .

M. Dorricott: Oui, nous l'avons fait et nous sommes actuellement en train d'établir si nous nous trouvons dans la situation particulière dont il est question.

M. Sobeski: D'accord. Par conséquent, les recommandations que vous faites au ministère des Finances sont les mêmes que celles vous nous présentez aujourd'hui?

M. Dorricott: Absolument.

Le président: J'aimerais un éclaircissement avant de céder la parole au député suivant. Nous nous trouvons devant deux types de services et deux problèmes différents. Vous parlez de vos filiales hypothécaires, mais ces dernières ne remplissent pas d'autres fonctions. Elles sont là pour satisfaire aux exigences de la Loi sur les banques. Par conséquent, c'est seulement parce qu'elles sont vos filiales qu'il y a des frais entre compagnies. Ces frais peuvent être éliminés si la Loi sur l'impôt est modifiée de façon à les rendre inutiles.

Vous avez d'autres filiales, notamment les compagnies qui font le traitement de données pour les banques, pour les compagnies hypothécaires et pour tous ceux qui ont besoin de leurs services, à la condition qu'ils deviennent vos clients. N'est-ce pas le cas?

M. Dorricott: Oui, c'est vrai dans certains cas.

Le président: Dans certains cas, la banque fait payer un service aux clients, mais elle utilise son propre équipement pour fournir ce service. Néanmoins, dans chaque cas, l'équipement en question a été acheté pour remplir ces fonctions accessoires. N'est-ce pas le cas?

M. Dorricott: Pas nécessairement. Ce n'est pas toujours le cas.

Le président: Vous faites le traitement des données pour garder vos clients, pour contenter la banque... .

M. Dorricott: Oui.

[Text]

The Chairman: —and because you happen to have the talent to be able to do this work and you happen to have the machinery available to do it.

Mr. Dorricott: Yes.

The Chairman: Well why would you want an input credit on that? It has all been written off as part of the cost in the intermediary action.

Mr. Dorricott: I think the arrangements vary bank by bank. In some cases they are completely stand alone operations and the equipment that is used for say payroll services, is quite distinct from the equipment in the operations that are used for the banking services.

The Chairman: In that case, of course, there is no particular problem. That particular operation could get input credits and charge tax on its services the same as any other data processing company in the private field.

Mr. Dorricott: Except to the extent that there are other services provided by the parent organization which is subject to this tax, which include a labour content and other content which would not be subject to the taxes.

The Chairman: Yes, but the parent organization supplying help to the data processing company is not required to charge tax on its services to the data processing company. It would only be the data processing company because it would only be a data processing company that would be required to charge tax on services. All you would have is an input that was not deductible.

M. Alfonso Gagliano (député de Saint-Léonard): J'aimerais en savoir un peu plus sur le service des hypothèques. Je pense que la majorité des Canadiens ont une hypothèque. Je vais parler en termes très simples afin que tout le monde puisse nous comprendre.

Dans le cas d'un renouvellement d'hypothèque ou d'une nouvelle hypothèque, vous engagez des gens à contrat pour faire l'estimation de la valeur de la maison. Je suppose que cette transaction-là est taxable selon la proposition qu'on a ici. Quel pourcentage de ce genre de tâche donnez-vous à contrat à l'extérieur et quel pourcentage est fait par les banques ou d'autres institutions financières? Pouvez-vous récupérer une partie de la taxe pour ce service ou, au contraire, assumez-vous la taxe? Si c'est le cas, comment la transférez-vous aux clients? On dit qu'il n'y a pas de taxe sur les hypothèques, mais il pourrait y avoir une taxe déguisée sans qu'on le sache. C'est ce que je veux savoir. Est-ce qu'il y a une taxe déguisée sur les hypothèques ou non?

M. Richard Carter (vice-président et économiste en chef, Banque Nationale du Canada; président du Groupe de travail sur la taxe de vente et membre du Groupe de travail sur les biens et services, Association des banquiers canadiens): Je ne peux pas vous répondre pour l'ensemble des banques et vous dire quelle part de ces services est donnée à contrat à l'extérieur. Il me serait très difficile de vous donner un chiffre.

[Translation]

Le président: ... et aussi parce que vous avez la compétence voulue pour faire ce travail et vous disposez de l'équipement nécessaire.

M. Dorricott: Oui.

Le président: Alors pourquoi voulez-vous un crédit pour taxe sur intrants sur cet équipement? Il a déjà été amorti avec les autres frais relatifs à ces activités secondaires.

M. Dorricott: Les dispositions à cet égard varient d'une banque à l'autre. Dans certains cas, il s'agit d'activités entièrement distinctes et l'équipement utilisé pour les services de la paye, par exemple, n'est pas le même que celui qui sert pour les services bancaires.

Le président: Dans ce cas, bien sûr, cela ne pose pas de problème. La filiale en question peut obtenir un crédit pour taxe sur intrants et faire payer la taxe sur ses services comme n'importe quelle autre compagnie de traitement de données du secteur privé.

M. Dorricott: Sauf que la compagnie mère fournit d'autres services taxables dont le prix englobe les frais de main-d'oeuvre et d'autres éléments non assujettis à la taxe.

Le président: Oui, mais la compagnie mère qui apporte de l'aide à la compagnie de traitement des données n'a pas à faire payer à cette dernière la taxe sur ses services. Seule la compagnie de données devra faire payer la taxe. Vous vous retrouvez avec un intrants non déductible.

Mr. Alfonso Gagliano (Saint-Leonard): I would like some clarification about mortgage services. I think that the majority of Canadians have a mortgage. I shall use very simple terms so that everybody understands.

Before you renew a mortgage or contract a new mortgage, you hire an evaluator to estimate the market value of the property. I suppose that this transaction would be taxable under these proposals. What proportion of that work do you contract out and what proportion is done by banks or other financial institutions? Can you recover part of the tax payable on these services or do you just pay for it? If that is the case, how do you pass the tax on to your customers? We are told that there is no tax on mortgages, but that there might be a hidden tax. This is what I want to know, is there a hidden tax on mortgages or not?

Mr. Richard Carter (Vice-President and Senior Economist, National Bank of Canada, Chairman of the Task Force on the Goods and Services Tax, The Canadian Bankers Association): I cannot answer for every bank and tell you what percentage of those services are contracted out. It would be very difficult for me to give you an exact figure.

[Texte]

En ce qui concerne la possibilité qu'ont les banques de refiler cette taxe-là, selon le projet de loi, il sera impossible de le faire directement. On ne pourra pas faire payer la taxe directement sur l'hypothèque. Cependant, il est vraisemblable que, comme toute autre taxe, elle va se refiler indirectement, selon les marchés. Ce sont les forces du marché qui vont jouer pour déterminer les taux d'intérêt qui seront imposés aux clients.

M. Gagliano: Bien sûr, ceci est un service qu'on connaît. On sait que, chaque fois qu'on prend une hypothèque, une estimation se fait. Ce sont souvent des contracteurs qui viennent. On sait, par exemple, que les banques donnent à contrat l'entretien et le nettoyage des succursales, des bureaux. Cela va avoir un effet. Les banques vont payer une taxe de 9 p. 100 sur ces services-là. Je ne sais pas comment elles vont traduire cela en frais imposés aux clients.

M. Carter: On est en train de discuter des formules qui seraient utilisées pour départager ce qui est allouable et non allouable. Cela fait partie des frais administratifs qui peuvent devenir importants dans le contexte de la loi actuelle.

• 1440

M. Gagliano: Donc, vous allez payer des taxes que vous allez refiler à vos clients. Comme on le sait très bien, la grande entreprise va négocier ses conditions avec les banques, en termes de taux d'intérêt ou de frais de services, tandis que la petite entreprise n'aura pas ce luxe. Ma crainte, c'est que ce secteur-là, encore une fois, paye à chaque page de cette réforme fiscale. À la fin, c'est ce secteur de la petite entreprise qui va tout absorber.

Est-ce que les banques vont s'engager à donner un compte rendu de la façon dont elles vont refiler cette taxe afin qu'on s'assure qu'elle ne soit pas absorbée uniquement par la petite entreprise, mais aussi par la grande entreprise, et ce proportionnellement? Est-ce que vos membres ont l'intention de produire un rapport si cette proposition est adoptée, afin que l'on puisse s'assurer que ce n'est pas toujours le même secteur qui paye?

M. Carter: M. Dorricott a soulevé essentiellement le même problème dans son exposé. Comme les banques n'ont pas de crédit pour les intrants qu'elles utilisent, la taxe devra être en partie refilée dans la tarification des banques. Dans ce contexte-là, il est bien évident qu'il nous est plus difficile de refiler ces coûts additionnels à des clients qui peuvent se financer partout dans le monde où il n'y a pas nécessairement des taxes équivalentes, si bien qu'on va être incités, étant donné cette contrainte de marché, à transférer cette taxe aux marchés moins flexibles face à la taxe.

M. Gagliano: Quelle proportion le secteur de la PME représente-t-il dans le volume d'affaires des banques?

M. Carter: Je crois que cela varie d'une banque à l'autre.

M. Gagliano: Quel est le taux canadien moyen?

[Traduction]

As concerns the possibility of passing the tax on, banks will be unable to do it directly. They will not be able to charge the tax directly on mortgages. However, as for any other tax, they will probably pass it on indirectly, on different bases depending on the market. Market forces will determine the interest rates charged to customers.

Mr. Gagliano: Of course, we know that if we take a mortgage, the value of the property is evaluated. In most cases, that work is contracted out. We know, for instance, that banks contract out the maintenance and cleaning of their offices. It will have an impact. Banks will pay a 9% tax on these services. I wonder how they will pass it on to their customers.

Mr. Carter: We are discussing the formulas that would be used for the apportionment of allowable and unallowable costs. This is part of the administrative cost that may be significant under the new system.

Mr. Gagliano: So, you are going to pay taxes that you will pass on to your customers. As everybody knows, big business will negotiate interest rates or service charges with the banks, but small business will not be able to do so. My concern is that here again, this tax reform will be carried out at the expense of that sector. In the end, small business will bear the whole burden.

Will banks commit themselves to report on the way they will pass on the tax so that we can be sure that the burden will not be only on small business but equitably shared with big business? Do your members intend to produce a report if these proposals are passed, so that we can be sure that small business will not always be penalized?

Mr. Carter: Mr. Dorricott raised the same issue in his presentation. As banks do not get any credit on their inputs, the tax will have to be partially embedded in their rates. Of course, it is more difficult to pass on those additional costs to customers who can get their financing in other countries where there is no such tax, and this will force us to transfer the tax to less flexible markets.

Mr. Gagliano: What percentage of banks' business volume comes from small and medium-sized businesses?

Mr. Carter: I think it varies from bank to bank.

Mr. Gagliano: What is it on average?

[Text]

Mr. Allan Cooper (Vice-President and Director, Financial Affairs, Canadian Bankers' Association): It is very difficult to define what small business is, but I think our commercial proportions probably. . . About half of our commercial portfolio would be deemed to be directed to small business.

Mr. Gagliano: So it is fair to assume that half of your clients probably will pay the tax indirectly—

Mr. Cooper: In the numbers side, yes.

Mr. Gagliano: —and half will get away with it?

Mr. Cooper: That is exactly the concern we have articulated in the document. As a matter of fact, following up on Mr. Young's point, the major number of clients that do get prime loans at the banks are those who have mortgages in Canada. Residential mortgages happen to be below prime. If the financial institutions are burdened with the additional cost of the lack of input credits, then who will bear that increased cost that was just mentioned? We share that concern very much for our customers.

Mr. Gagliano: I have no worry about the financial institutions because I know the financial institutions will have the means and the organization to charge that extra cost to their customers. My concern is, as I said, that 50% of your volume is coming from the small and medium sized business and most of the time that sector does not have the means to choose their financial institutions like big businesses can. The big ones are strong enough that they have more flexibility. So, 50% of your clientele—the most productive clientele; that is the sector that creates most of the jobs in Canada—will be penalized directly or indirectly. Yesterday we saw directly, today we see here it is indirectly.

I know that you are concerned, but you are not concerned enough to tell the government to stop and go back to the drawing board. If in our economy 75% of the jobs are created by small business and if small business is the sector that is penalized by this tax, definitely I think you should be more than concerned. That is what I am trying to put across.

Mr. Cooper: I think we definitely are. Just as a point of clarification, the rough estimate—

• 1445

The Chairman: The day you start weeping for the banks, I am really going to enjoy it.

Mr. Gagliano: I am weeping for the small businesses, not for the banks.

The Chairman: I just want to know whether you are weeping for them or not.

Mr. Gagliano: I will tell you, Mr. Chairman, they do not have the problem. They can charge small business

[Translation]

M. Allan Cooper (vice-président et directeur, Affaires financières, Association des banquiers canadiens): Il est très difficile de définir la petite entreprise, mais pour ce qui est de la répartition de nos activités commerciales. . . Je dirais que la petite entreprise représente environ la moitié de notre portefeuille commercial.

M. Gagliano: Donc, nous pouvons supposer que la moitié de vos clients vont sans doute payer la taxe indirectement. . .

M. Cooper: Vu les chiffres, oui.

M. Gagliano: . . . et l'autre moitié y échappera?

M. Cooper: C'est exactement ce que nous faisons valoir dans notre mémoire. En fait, pour répondre à la question soulevée par M. Young, la majeure partie de nos clients qui obtiennent des prêts aux taux préférentiels sont ceux qui ont des hypothèques au Canada. Le taux sur les prêts hypothécaires résidentiels est inférieur aux taux préférentiels. Si les institutions financières n'ont pas droit aux crédits pour taxe sur intrants, qui va assumer les frais supplémentaires dont on a parlé? Nous sommes également très inquiets à cet égard pour nos clients.

M. Gagliano: Je n'ai aucune inquiétude pour les institutions financières étant donné qu'elles seront en mesure de faire payer ces frais supplémentaires à leurs clients. Ce qui m'inquiète c'est que la PME représente la moitié de votre volume d'affaires et que, la plupart du temps, ce secteur ne peut pas choisir sa banque comme c'est le cas de la grande entreprise. En raison de leur puissance, les grandes entreprises ont davantage de possibilités. Par conséquent, 50 p. 100 de votre clientèle, la clientèle la plus productive, le secteur qui crée le plus d'emplois au Canada, se trouvera pénalisé directement ou indirectement. Hier, nous avons vu qu'il le serait directement, et aujourd'hui nous voyons qu'il le sera aussi indirectement.

Je sais que cette situation vous préoccupe, mais pas au point de demander au gouvernement de repenser entièrement son projet. Étant donné que 75 p. 100 des emplois de notre économie sont créés par la petite entreprise, si la taxe pénalise ce secteur, vous devriez vous en alarmer. Voilà ce que j'essaie de vous faire comprendre.

M. Cooper: Cela nous paraît certainement alarmant. Pour apporter une précision, la petite entreprise. . .

Le président: Le jour où vous pleurerez pour les banques, je vais vraiment m'amuser.

M. Gagliano: Je pleure pour les petites entreprises et non pas pour les banques.

Le président: Je voudrais seulement savoir si vous pleurez pour elles ou non.

M. Gagliano: Monsieur le président, ce n'est pas de leur côté que se situe le problème. Elles peuvent faire

[Texte]

what it is going to cost them. It is the small business that has no defence.

Mr. Cooper: Just as a point of clarification, the estimate on the small business portion, which is very rough, was about 50% of our commercial portfolio. So it about 25% of the overall. And those are exactly the kind of concerns we have been raising with the Department of Finance in the discussions: the shunting issue or the inappropriateness of the tax being borne in the pass-through mechanism by a smaller, inelastic group.

Mr. Gagliano: I hope you can scream louder, because we do not hear you enough. The small business sector is vital; 50% of your business is at stake here, and you should put more pressure on the government to withdraw this thing.

The Chairman: I wonder if you could tell us where this tax is coming from. Right now you are paying 13.5% tax on every computer and every desk you buy, and pretty well everything else, so all you really have is a situation where you lower the tax on your capital items from 13.5% to 9% and you wind up paying 9% on some services. The issue may be whether you are going to wind up doing a lot of the services yourself instead of contracting them out. I can understand that problem. But really, in the total analysis of the cost of operation, how much is your cost increased by this move from 13.5% to 9% with a broader base?

Mr. Manley (Ottawa South): That is really the first question I was going to put. Could you also suggest to me in a more specific detail where you see those charges being passed on, the specific ones instead of the...? "Inelastic" is a good word for economists. I am a little shaky on it as a lawyer. Perhaps that would help as well.

Mr. Dorricott: One of the big question marks, of course, is whether or not we or anyone else will see the full effect of the elimination of the old tax. That is a big assumption in all of this.

The Chairman: You, if anybody, will see it, because you have more economic power than every other entity in the country, so I guess you are going to buy cheaper than anybody.

Mr. Dorricott: We sincerely hope we all see it. But if it is realized, then the net impact of this new tax we estimate to be about twice the present cost of the tax we are paying; twice, or maybe even slightly more than that.

Mr. Manley: When you are saying it is more likely to fall to certain of your customers than others in certain ranges, how do you see it actually occurring? Accepting that there are administrative difficulties, if the plan is implemented pretty much as it is put forward, what are going to be the consequences for customers?

Mr. Dorricott: Essentially, with the market forces at work, it is going to be those people who have alternatives... For example the large corporate

[Traduction]

payer aux petites entreprises ce que cela va leur coûter. C'est la petite entreprise qui se retrouve sans défense.

M. Cooper: Pour apporter une précision, les petites entreprises représentent à peu près 50 p. 100 de notre portefeuille commercial. Il s'agit donc d'environ 25 p. 100 de notre volume d'affaires global. C'est précisément le genre de préoccupations dont nous avons fait part au ministère des Finances. Nous ne croyons pas souhaitable qu'un petit groupe, qui n'a pas beaucoup d'options, assume la taxe en fin de compte.

M. Gagliano: J'aimerais que vous parliez plus fort, parce que nous ne vous entendons pas bien. Le secteur de la PME revêt une importance cruciale; comme 50 p. 100 de vos activités sont en jeu, vous devriez exercer davantage de pression pour que le gouvernement renonce à son projet.

Le président: Peut-être pourriez-vous nous dire d'où vient cette taxe. Pour le moment, vous payez 13,5 p. 100 de taxe sur chaque ordinateur et bureau que vous achetez, de même que pratiquement sur tout le reste. En fait, la taxe sur vos immobilisations baisse de 13,5 p. 100 à 9 p. 100 tandis que vous payez une nouvelle taxe de 9 p. 100 sur certains services. Il s'agit peut-être de savoir si, en fin de compte, vous n'allez pas vous charger vous-même de nombreux services au lieu d'embaucher des compagnies de l'extérieur. Je comprends le problème. Mais, en fin de compte, de combien l'abaissement de la taxe de 13,5 p. 100 à 9 p. 100 et l'élargissement de l'assiette vont-ils augmenter vos frais?

M. Manley (Ottawa-Sud): En fait, c'est la première question que j'allais poser. Peut-être pourriez-vous également me dire de façon plus précise comment vous allez faire payer ces frais à votre clientèle et quels sont les clients inclus dans le groupe dont vous parlez. En tant qu'avocat, j'aime la précision.

M. Dorricott: L'une des grandes questions qui se posent est de savoir si notre secteur ou qui que ce soit d'autre constatera les effets de l'élimination de l'ancienne taxe. Tout cela est très hypothétique.

Le président: Vous serez les premiers à le voir étant donné que votre pouvoir économique est supérieur à celui de tous les autres groupes du pays, ce qui vous permettra d'acheter à meilleur compte.

M. Dorricott: Nous espérons vraiment que nous pourrions tous le constater. Si c'est le cas, nous pensons que cette nouvelle taxe nous coûtera deux fois plus cher que la taxe actuelle ou peut-être même un peu plus.

M. Manley: Quand vous dites que certains clients risquent plus que d'autres de faire les frais de cette taxe, comment envisagez-vous la chose? Compte tenu des difficultés d'ordre administratif, si la taxe est appliquée à peu près sous sa forme actuelle, quelles conséquences aura-t-elle pour vos clients?

M. Dorricott: Compte tenu des forces du marché, ce sont les gens qui ont plusieurs options... par exemple, les grandes sociétés qui peuvent aller sur le marché bancaire

[Text]

customers, who can do their business internationally, where these same costs are not being passed on, have alternatives. Therefore the segment of your customer base that is available, to the extent that these are passed on, is narrowed. To some extent that is going to be small business, I suppose—yet they do not have the benefit of the input tax credit that they would have if this same add-on were an explicit tax—and the consumer, we expect. It is just so unpredictable that you really cannot precisely determine.

Mr. Manley: I may be wrong, but I have not heard of too many of the banks losing money in their year-end statements lately. Why would profits not be lowered as a result of this tax?

Mr. Dorricott: I think they inevitably will.

Mr. Manley: It was not one of the alternatives you gave me.

We have heard over the last few days some suggestions about who the losers might be in the imposition of this tax, both in sectors of the economy and in regions. The Conference Board of Canada suggested a significant decrease in numbers of jobs that the economy will produce as a result of the imposition of the tax. Do you expect that this will impact lending practices of the banks? And if so, when? How soon?

• 1450

Mr. Carter: I doubt that it will influence the lending practices of the banks, but—

Mr. Manley: You doubt it?

Mr. Carter: You are asking how much will it influence the lending practices of the banks. It will not touch the lending practices of the banks. What it could do, it could hurt our business in 1991 to the extent that you might have adjustment in GDP and all those things, like everyone else. So as a macro-economic influence, we will be like other industries. If the GDP is going down by 0.5% in 1991 we will be hurt like everyone else, but I can not tell you by what percentage point. We did not run those numbers.

Mr. Manley: For example, the Conference Board told us that Prince Edward Island would be hurt by the imposition of this tax. Will your members, or those of you who represent banks—will your banks take into account the prediction that P.E.I.'s economy will be hurt by this tax in deciding lending criteria for customers in Prince Edward Island? If so, how soon are you going to start to consider the economic consequences of this tax in deciding who you are going to lend to and how much you are going to lend them, and what terms?

Mr. Dorricott: I think this is similar to your previous question. We certainly have not been able to do anything like that now. There has been not nearly enough

[Translation]

international où elles n'auront pas les mêmes frais, auront des solutions de rechange. Par conséquent, le groupe de clients à qui vous pouvez faire payer ces frais se trouve limité. Les petites entreprises seront sans doute touchées, dans une certaine mesure,—pourtant elles ne bénéficient pas du crédit pour taxe sur intrants auquel elles auraient droit s'il s'agissait d'une taxe explicite—ainsi que les consommateurs. Nous ne pouvons pas l'établir d'avance avec précision.

M. Manley: Je me trompe peut-être, mais à ma connaissance, il n'y a pas eu beaucoup de banques, dernièrement, dont le bilan a été déficitaire. Pourquoi leurs bénéfices ne pourraient-ils pas diminuer à la suite de cette taxe?

M. Dorricott: Je pense qu'ils diminueront inévitablement.

M. Manley: Ce n'est pas une des possibilités dont vous m'avez parlé.

Ces derniers jours, on nous a parlé de tous ceux à qui cette taxe ferait du tort, tant dans les divers secteurs de l'économie que dans les régions. Le *Conference Board of Canada* a laissé entendre que la nouvelle taxe entraînerait une baisse sensible du nombre d'emplois produit par l'économie. Pensez-vous que cela influera sur les opérations de prêts des banques? Dans l'affirmative, dans combien de temps?

M. Carter: Je doute que cela influe sur les opérations de prêts des banques, mais. . .

M. Manley: Vous en doutez?

M. Carter: Vous demandez dans quelle mesure cela influera sur les opérations de prêts des banques. Cela n'influera pas du tout sur nos opérations de prêts. Cela pourrait cependant nuire à notre chiffre d'affaires comme à celui de toutes les autres entreprises en 1991 parce que cela influera sur le PIB et toutes sortes d'autres choses. Nous serons donc touchés comme d'autres industries par ces facteurs macro-économiques. Si le PIB baisse de 0,5% en 1991, nous perdrons comme tout le monde, mais je ne peux pas vous dire combien. Nous n'avons pas fait ces calculs.

M. Manley: Le Conference Board nous a dit, par exemple, que cette taxe nuirait à l'Île-du-Prince-Édouard. Ceux parmi vous qui représentez les banques, allez-vous tenir compte de la prévision selon laquelle l'économie de l'Île-du-Prince-Édouard souffrira de la taxe lorsque vous établirez les critères de prêts pour vos clients de cette province? Dans l'affirmative, quand commencerez-vous à tenir compte des conséquences économiques de la taxe pour déterminer à qui vous prêterez, combien vous prêterez et selon quelles modalités?

M. Dorricott: Cette question se rapproche de la précédente. Nous n'avons pas pu faire de tels calculs pour l'instant. Nous n'avons certes pas suffisamment de

[Texte]

information available to allow us to do that. Those sorts of things will come down the road when we have more specifics, but they are going to be made on a case-by-case basis as the particular impacts unfold.

Mr. Manley: Let me ask you this. We have heard—maybe it is not true—that the banks might be a little bit interested in things like auto leasing. Lease payments are going to be taxed under the GST, whereas apparently direct loans would not be. Do you foresee that this will result in any shift in the marketplace from preferences for leasing as opposed to loans?

Mr. Cooper: To be perfectly honest, we have not done any analysis of the potential impact on the leasing market as opposed to sales.

Mr. Manley: At least I am giving you some things to think about.

Mr. Cooper: Absolutely, and we very much appreciate it.

The Chairman: The fact that they become exempt may keep them out of automobile leasing and the auto dealers will be happy as heck.

Mr. Manley: It had not escaped my attention. I just wondered if they would—

Mr. Cooper: Or the large U.S. auto leasers.

Mr. Manley: I appreciate your explanation of the problem that the proposals create for you, but I am not sure, other than the grouping aspect of it, that I see the solution. Would you prefer the margin tax solution? You say you are willing to work with us. Are there some really concrete ideas that you would like to put on the table with respect to working our way through the problem with this?

Mr. Doricott: Not on the margin tax or related to it, because Finance have been working on this for a long time. We have been talking to them for a long time. They have not yet been able to devise a practical way of making it work. There are all kinds of problems with it. It is unlikely that another few months of effort will suddenly discover some way of doing it. The point we are trying to make is that unless you follow through, if you discover that you have no effective way of providing a fair and equitable tax across this range of services, then you should not in effect tax the industry because it is going to result in a form of indirect taxation. Until such time as such a means is found to apply this on an equitable basis, there really should be no tax levied on these services.

[Traduction]

renseignements pour le faire. Nous nous pencherons sur les questions de ce genre plus tard, quand nous aurons davantage de détails, mais nous examinerons chaque situation séparément, à mesure que nous nous rendrons compte des conséquences de la taxe.

M. Manley: Je voudrais vous demander une chose. Nous avons entendu dire, et ce n'est peut-être pas vrai, que les banques songent peut-être un peu à se lancer dans des activités comme la location-bail d'automobile. Les paiements de location-bail seront assujettis à la TPS, alors que les prêts directs ne le seront pas. Pensez-vous que cela poussera les consommateurs à obtenir un emprunt au lieu de choisir la location-bail?

M. Cooper: Je dois dire en toute honnêteté que nous n'avons pas analysé les conséquences possibles sur le marché de la location-bail par opposition à celui des ventes.

M. Manley: Je vous donne au moins des sujets de réflexion.

M. Cooper: En effet et nous vous en sommes très reconnaissants.

Le président: Le fait que les prêts soient exonérés empêchera peut-être les banques de se lancer dans la location-bail d'automobile, ce qui rendra les concessionnaires très heureux.

M. Manley: J'y avais songé. Je me demandais simplement si. . .

M. Cooper: Et les grandes compagnies américaines de location-bail.

M. Manley: J'ai bien compris les explications que vous nous avez données du problème que le projet du gouvernement vous posera, mais je ne suis pas certain qu'il existe de solutions, sauf en ce qui concerne l'aspect de regroupement. Préférez-vous une taxe sur la marge? Vous dites que vous êtes prêt à travailler de concert avec nous. Avez-vous vraiment des suggestions concrètes à nous proposer relativement à ces problèmes?

M. Doricott: Nous n'avons pas de suggestions au sujet de la taxe sur la marge. Le ministère des Finances étudie la question depuis longtemps et nous en avons souvent discuté avec lui, mais il n'a jamais pu jusqu'ici concevoir un moyen pratique de l'appliquer. Cela cause toutes sortes de problèmes. Il est peu probable que nous puissions tout à coup découvrir une façon d'appliquer une telle taxe en quelques mois d'efforts supplémentaires. Ce que nous essayons de faire valoir, c'est qu'à moins d'aller plus loin, si vous constatez qu'il n'y a pas de moyens efficaces d'appliquer une taxe juste et équitable à cette gamme de services, vous ne devriez pas taxer l'industrie parce que cela constituera une forme d'imposition indirecte. Jusqu'à ce que le gouvernement trouve le moyen d'appliquer la taxe de façon équitable, on ne devrait pas percevoir de taxes sur ces services.

[Text]

[Translation]

• 1455

Mr. Manley: What is the answer, then? Are you saying that we should zero-rate everything and allow you to claim all of your inputs?

Mr. Dorricott: That is one alternative.

Mr. Manley: What about apportioning your inputs according to your revenue, just strictly as an administrative matter, if your revenue is 50% on exempt services and 50% on taxable services, that you get 50% of your inputs?

Mr. Dorricott: Essentially, that is not that much different from what is being proposed today. It still means that the input taxes that you are not getting credit for are an additional cost to the industry; to the extent they are material, you are still left with the same problem we have been discussing.

Mr. Manley: But it still solves a lot of the administrative difficulties.

Mr. Dorricott: It is a simpler system to administer, yes. However, it does not overcome the basic problem that you are basically taking a consumption tax and putting it on the producers and the industry and therefore will have somewhat unpredictable effects, creating an indirect tax.

Mr. Manley: Okay. Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Attewell (Markham): On page 146 of the technical paper it lists some 13 taxable supplies; on page 147, it lists 24 exempt supplies. The exempt, of course, are those services related to the deposit-taking or loan activities. But of the 13 that are deemed in this proposal to be taxable supplies, could you give us some idea what percentage they would represent of the gross income of a bank? Included in that gross income, of course, would be the spread between your loan income and the cost of deposits. I suspect it is almost minute, but I would like you people, as experts, to let us know.

Mr. Dorricott: It is relatively small.

Mr. Attewell: Would it be 1%?

Mr. Dorricott: Oh no, it is higher than that. A closer estimate would be 10% to 15%, but we only have very, very rough estimates at this point.

Mr. Attewell: I think you are high at 10%, frankly, but... The banks in general, you started cost accounting, profit centre cost allocations methods, I guess what, at least 20 years ago?

Mr. Dorricott: We have been doing it for a long time.

Mr. Attewell: Is it fair to say you are pretty good at it?

Mr. Dorricott: Not as good as we would like, but—

M. Manley: Quelle est la solution, dans ce cas? Voulez-vous dire que nous devrions tout détaxer et vous permettre de réclamer un remboursement pour tous vos intrants?

M. Dorricott: Ce serait une solution.

M. Manley: Pourquoi ne pas faire le calcul au prorata de vos intrants par rapport à vos recettes, uniquement à des fins administratives? Ainsi, si vous réalisez des recettes de 50 p. 100 sur vos services exonérés et de 50 p. 100 sur vos services assujettis à la taxe, vous obtiendriez un crédit pour 50 p. 100 de vos intrants.

M. Dorricott: Ce n'est pas tellement différent de ce que propose le gouvernement. Les taxes sur les intrants pour lesquels vous n'obtenez pas de crédit constituent un coût supplémentaire pour l'industrie. Vu qu'il faut en tenir compte, le problème est toujours le même.

M. Manley: Cela évite cependant bon nombre des difficultés administratives.

M. Dorricott: Le système serait plus simple à administrer, en effet. Cela ne change cependant rien au problème fondamental. Le gouvernement veut essentiellement imposer une taxe à la consommation aux producteurs et à l'industrie, ce qui aura des effets quelque peu imprévisibles puisque ce sera une taxe indirecte.

M. Manley: Très bien. Merci, monsieur le président.

M. Attewell (Markham): A la page 156 du document technique, on donne la liste de 13 fournitures taxables et de 24 fournitures exonérées. Bien entendu, les fournitures exonérées sont reliées au service de dépôt et aux opérations de prêts. Pouvez-vous nous donner une idée du pourcentage du revenu brut d'une banque que représentent les fournitures considérées comme taxables dans le document? Bien entendu, votre revenu brut comprendrait la différence entre les recettes produites par vos prêts et le coût des dépôts. J'ai l'impression que ce pourcentage serait minime, mais je voudrais savoir ce que vous, les experts, en pensez?

M. Dorricott: Le pourcentage est relativement faible.

M. Attewell: A peu près 1 p. 100?

M. Dorricott: Non, c'est plus élevé que cela. Cela se rapproche davantage de 10 ou de 15 p. 100, mais nous n'avons que des chiffres très approximatifs pour l'instant.

M. Attewell: Je pense sincèrement que 10 p. 100 est trop élevé, mais... de façon générale, les banques ont adopté des méthodes de comptabilité des coûts et d'allocation des coûts au centre de profits il y a combien de temps, au moins une vingtaine d'années?

M. Dorricott: Cela fait déjà longtemps.

M. Attewell: Serait-il juste de dire que vous y réussissez très bien?

M. Dorricott: Pas aussi bien que nous le voudrions, mais...

[Texte]

Mr. Attewell: But essentially there are allocation assumptions in this whole process, and I guess I would be surprised, having spent 20 years at this area, that you are not able to make some reasonable allocations for 13 or 20 type services against these particular tactical supplies in order to get an input on those. But I am trying to make two points, I suspect, and maybe you could provide the committee, since you mentioned you were estimating, a more accurate idea of how much income we are talking about here. Secondly, and perhaps you can answer this now, I would have thought you had great ability to identify the attendant costs, allocated costs.

Mr. Cooper: We certainly will attempt to pull together what we can for you in the context of any additional information the committee would want. But from the association, I can tell you that at the time we entered into negotiations with the government in terms of compensation, one of the issues was cost. And whilst the banks are very sophisticated indeed individually, with respect to their cost analysis, I can assure you they are extremely different in terms of how they approach the subject. They have been operating on an independent basis for many, many, years on what suits their own purposes for their own objectives. In terms of coming up with some consistent numbers, it is exceptionally difficult because of those distinctions in their systems.

The Chairman: On these taxable supplies on page 146, a number of these are issues that are all involved in your intermediary work usually. I do not think you do appraisals, other than for the purpose of lending mortgages or checking the value of securities on a loan. I mean, you do not offer an appraisal service to the public or anything like that. While you charge for these things as a method of being compensated for making your loan, are they not part of your costs of setting up the loan fee?

• 1500

Mr. Dorricott: It is very, very difficult to segregate all these services.

The Chairman: You mean you do not print cheques for people other than your customers.

Mr. Dorricott: They are all part of related services; there is no question about that.

The Chairman: You do payroll records only for your customers, and that involves taking your customers' money and splitting it up amongst your customers' employees and crediting the money to your customers' employees' accounts, all of which is strictly an intermediary function for which you charge an extra intermediary fee. Is it any different from, for example, a maintenance fee you might charge on an account or something for intermediary services?

[Traduction]

M. Attewell: Vous posez essentiellement des hypothèses sur la répartition de vos coûts et cela m'étonnerait beaucoup qu'après 20 ans d'expérience dans ce domaine, vous ne puissiez pas évaluer la répartition des coûts de 13 ou 20 services type par rapport aux fournitures énumérées ici. J'essaie peut-être de parler de deux choses en même temps, mais puisque vous parlez d'évaluation, vous pourriez peut-être donner au Comité une idée plus précise du revenu que cela touche. Deuxièmement, et vous pourriez peut-être me répondre immédiatement, je voudrais savoir quels sont les coûts attribués à cela puisqu'il me semble que vous êtes tout à fait en mesure de les définir.

M. Cooper: Nous essaierons certainement de fournir tous les renseignements supplémentaires requis par le Comité. Du point de vue de l'association, je peux cependant vous dire que, depuis le début de nos négociations avec le gouvernement au sujet d'une indemnisation quelconque, l'un de nos sujets de discussion a été le coût. Les banques ont sans doute individuellement des méthodes très perfectionnées pour analyser leurs coûts, mais ces méthodes varient énormément d'une banque à l'autre. Cela fait bien des années qu'elles fonctionnent chacune de leur côté en fonction de leurs propres besoins et de leurs propres objectifs. Il est donc extrêmement difficile d'obtenir des chiffres uniformes à cause de ces différences.

Le président: Parmi les fournitures taxables à la page 156, il y en a qui touchent ordinairement vos activités d'intermédiation. Je ne pense pas que vous fassiez d'évaluation, sauf pour consentir une hypothèque ou vérifier la valeur des garanties pour un emprunt. Je veux dire par là que vous n'offrez pas de service d'évaluation au public ou quoi que ce soit du même genre. Étant donné que vous facturez ces services à la clientèle à titre de compensation pour le prêt, est-ce que cela ne fait pas partie de vos coûts de préparation du prêt?

M. Dorricott: Il est extrêmement difficile de faire la distinction entre tous ces services.

Le président: Vous voulez dire que vous imprimez des chèques uniquement pour vos clients.

M. Dorricott: Cela fait indéniablement partie des services connexes.

Le président: Vous tenez des livres de paie uniquement pour vos clients. Cela suppose que vous prenez l'argent de vos clients, que vous le répartissez entre leurs employés et que vous créditez ces sommes dans leurs comptes, ce qui représente strictement une fonction d'intermédiation pour laquelle vous facturez des frais supplémentaires. Ces frais sont-ils différents des frais de maintien d'un compte par exemple ou des frais imposés pour d'autres services d'intermédiation?

[Text]

Mr. Dorricott: I think these are all on a spectrum and you can draw the line where you want. They are all basic banking rules—

The Chairman: I wonder why any of these should be subject to a goods and services tax unless they are generally billed to people outside who have no service or work with the bank at all.

Mr. Dorricott: If you exclude them altogether, I think in effect you would just compound the problem we have been talking about. We understand the difficulty in distinguishing where exactly to draw the line.

The Chairman: How do I compound the problem? I think I simplify it. I just have you pay the tax, you figure out how you get rid of the tax, and presumably you will up your prices on some things to do that. But since these are not offered in competition with anyone else, you just offer them. What is the problem? I agree it puts up your cost, but the fact is that, if you charge a tax to the buyer of the service, that puts up his cost. So what is the difference?

Mr. Dorricott: Certainly it has the appeal of simplicity, but it just compounds even further the fact that you have this cost burden on the industry that will somehow, in an indiscriminate manner, potentially be passed on.

The Chairman: Yes, but is that not the very problem with not figuring out a method by which you can apply a goods and services tax to intermediary activity.

Mr. Dorricott: Yes.

The Chairman: Is that not the essence of our problem? All the king's horses and all the king's men and the wise men from all the armies of the world have never figured out how to charge a goods and services tax on banking or intermediary activities generally, and the result is that they have all treated intermediary activities in the same fashion—that is, as exempt or as final consumers.

Mr. Dorricott: That is absolutely correct. But if the providers in effect bear the tax, then you have indirectly what you are trying to avoid directly.

The Chairman: We have managed to avoid it for everybody else but you.

Mr. Andrew Kenyon (Senior Vice-President, Taxation, Canadian Imperial Bank of Commerce, and Member of the Taxation Committee of the Canadian Bankers' Association): Mr. Chairman, it does not simplify the process for us.

The Chairman: Why not?

Mr. Kenyon: I would make two points here. First, we believe the total tax burden we would have to pass on to our customers through pricing would increase and

[Translation]

M. Dorricott: A mon avis, toutes ces activités font partie du même éventail et vous pouvez tracer la ligne de démarcation où vous voulez. Il s'agit dans tous les cas d'activités bancaires de base. . .

Le président: Je me demande pourquoi ces services devraient être assujettis à une taxe sur les produits et services, à moins qu'ils ne soient facturés à des gens de l'extérieur qui ne sont ni clients ni employés de la banque.

M. Dorricott: Si l'on excluait ces services, je pense que cela ne ferait qu'aggraver le problème dont nous avons parlé. Nous comprenons qu'il est difficile de savoir ce qu'il convient d'inclure et d'exclure.

Le président: De quelle façon est-ce que j'aggrave le problème? Supposons que vous êtes assujettis à la taxe. Vous cherchez un moyen de vous en débarrasser et vraisemblablement, vous allez augmenter le prix de certains de ces services. Mais comme vous n'offrez pas ces services dans un contexte concurrentiel, je ne vois pas où est le problème. Je conviens que cela fait augmenter vos coûts mais en fait, si vous facturez la taxe à l'acheteur du service, ce sont ses coûts à lui qui vont augmenter. Quelle est la différence?

M. Dorricott: Cette approche a certainement l'attrait de la simplicité, mais il reste que l'industrie doit assumer le fardeau de ce coût qui sera sans doute transmis sans discrimination à la clientèle.

Le président: C'est vrai, mais est-ce que cela ne tient pas précisément au fait qu'on a pas élaboré de mécanisme permettant d'appliquer une taxe sur les produits et services aux activités d'intermédiation.

M. Dorricott: C'est exact.

Le président: N'est-ce pas là notre problème fondamental? Personne, pas même les plus grands fiscalistes du monde, n'a réussi à trouver un moyen d'imposer une taxe sur les produits et services aux activités bancaires ou aux activités d'intermédiation en général, avec le résultat que toutes les activités d'intermédiation sont traitées de la même façon, c'est-à-dire exonérées ou facturées au consommateur final.

M. Dorricott: C'est tout à fait juste. Mais si les fournisseurs absorbent la taxe, vous allez avoir indirectement la situation que vous tentez d'éviter directement.

Le président: Nous avons réussi à éviter cela pour tout le monde, sauf vous.

M. Andrew Kenyon (vice-président principal, Fiscalité, Banque de commerce canadienne impériale, et membre du comité sur la fiscalité de l'Association des banquiers canadiens): Monsieur le président, cela ne simplifie pas le processus pour nous.

Le président: Comment cela?

M. Kenyon: Je voudrais faire valoir deux choses. Premièrement, nous estimons que la taxe que nous devrions transmettre à notre clientèle serait plus élevée et,

[Texte]

thereby increase the distortions we were talking about earlier this afternoon in a pricing sense. We do not know where—

The Chairman: Yes, but on a loan, what, one-thirtieth of 1% or one-tenth of 1%?

Mr. Kenyon: I have no idea. What we were saying before, Mr. Chairman, was that the market forces would have an impact on how the tax was distributed. We are not totally in control of market forces. Customers can decide not to buy a particular service from us or cut back on a service, and that influences our pricing behavior. There are all sorts of factors in the market dynamics that will not allow us to specifically direct a tax to a particular customer or class of customers. It is unpredictable; that is one point I would make, and that unpredictability increases under a total exemption situation.

The second point I would make is that we are in competition with other companies in providing some of our services. In other words, I do not think you can ever draw a list of services provided by financial institutions and say that all services provided by financial institutions will be exempt and services provided by other groups within the economy will be taxable. We are in competition in some areas, so inevitably some of our activities will be taxable.

The Chairman: Which leads you to another problem, and that is defining what banking is.

• 1505

Mr. Kenyon: We still have the allocation issue, because we will have zero-rated activities with our offshore customers, and there will still be the question of allocating inputs between whatever few remaining taxable services we have and the bulk of our exempt services. The approach to attempting to increase the list of exempt activities only magnifies the problems. It does not really assist in simplifying the process.

The Chairman: You have not explained the zero-rating to your offshore customers. What happens right now? You pay sales tax at 13.5% on all your equipment. You even charge a sales tax on your telephones; and when you are dealing with New York, do you write it off, or do you charge New York this tax? What do you do now? You just eat it, do you not?

Mr. Dorricott: No. To the extent that costs are material as a result of this cost accounting that was being talked about, the banks that I am familiar with attempt to apportion a material cost to the locations and the units in the bank that operate it so they have a reasonably accurate reflection of how they are doing. You cannot treat the foreign—

[Traduction]

par conséquent, la distorsion des prix dont nous parlions plus tôt cet après-midi s'en trouverait accrue. Nous ne savons pas. . .

Le président: Oui, mais sur un prêt, cela représente quoi? Un trentième ou un dixième de point de pourcentage?

M. Kenyon: Je n'en ai aucune idée. Comme nous l'avons déjà dit, les forces du marché influenceront sur la façon dont la taxe sera répartie. Or, nous ne contrôlons pas totalement les forces du marché. Les consommateurs peuvent décider de s'abstenir d'acheter un de nos services ou de moins s'en prévaloir et cela influencera nos prix. La dynamique du marché englobe toutes sortes de facteurs qui ne nous permettront pas de diriger directement une taxe vers un client ou une clientèle en particulier. Ces facteurs sont imprévisibles et cette imprévisibilité augmente dans un contexte d'exonération totale. Voilà le premier point que je voulais mentionner.

Deuxièmement, je signale que nous sommes en concurrence avec d'autres institutions pour certains de nos services. Autrement dit, je ne pense qu'on puisse jamais dresser une liste des services offerts par les institutions financières et déclarer qu'ils seront exonérés alors que les services offerts par d'autres groupes au sein de l'économie seront taxables. Dans certains domaines, nous sommes en concurrence avec d'autres institutions. Il s'ensuit inévitablement que certaines de nos activités seront taxables.

Le président: Et cela nous amène à un autre problème, soit définir ce qu'est une activité bancaire.

M. Kenyon: Nous devons tout de même faire face au problème de la répartition parce que les services que nous fournissons à nos clients à l'étranger seront détaxés. En outre il faudra aussi répartir les intrants entre les rares services taxables qui restent et l'ensemble de nos services exonérés. Si l'on allonge la liste des activités exonérées, on ne fait qu'aggraver le problème. Cela ne contribue pas vraiment à simplifier le processus.

Le président: Vous ne nous avez pas expliqué de quelle façon sont détaxés les services que vous offrez à votre clientèle étrangère. Que se passe-t-il à l'heure actuelle? Vous payez une taxe de vente de 13,5 p. 100 sur tout votre matériel. Vous imposez même une taxe de vente sur les téléphones. Lorsque vous faites des transactions avec des clients de New-York, est-ce que imputez cela à l'exercice ou est-ce que vous facturez la taxe au client de New-York. Qu'est-ce que vous faites à l'heure actuelle? Vous absorbez ce coût, n'est-ce pas?

M. Dorricott: Non. S'il s'agit de coûts importants, nous avons recours à la comptabilité analytique mentionnée tout à l'heure. Les banques que je connais tentent de répartir les coûts importants entre les succursales et les services de la banque afin d'avoir une idée raisonnablement juste de la situation. On ne peut pas traiter les activités internationales. . .

[Text]

The Chairman: But indeed you do not collect the tax back—

Mr. Dorricott: No.

The Chairman: —from your foreign office. Now, you may apportion it between offices.

Mr. Kenyon: We do not collect it back from our Canadian customers either at the moment. It is a market dynamic that determines where the tax resides. In fact, I would guess that one of my confrères could argue that in the international forum, because we are in competition with foreign companies that do not have a federal sales tax to bear, the pricing in the marketplace would not allow us to pass on any part of our federal sales tax costs. So really it is—

The Chairman: But you are also in competition with French banks at 20%, and Belgian banks at 23%, and so on. They all bear this tax and they do not zero-rate it.

Mr. Kenyon: I believe their activities are zero-rated in the international sector.

The Chairman: They are apparently operating exempt. Are they zero-rated?

Mr. Cooper: I think their international endeavours are zero-rated. We would have to confirm that. But you have to bear in mind that the largest competitive environment for the Canadian banks is North America, Mr. Chairman.

Mr. Pickard (Essex—Kent): I am somewhat perplexed regarding your comments in the introduction. You are certainly not coming forward as a strong supporter of the existing manufacturers tax. I notice you have made some statements about the manufacturers tax, and then you followed that through by making statements about supporting the objectives of the sales tax. I would like to run some of those concepts past you because I am not exactly sure I am seeing where you are coming from. You make a statement in the introduction that it is a tax on tax, a cascading, when we talk of the manufacturers sales tax, and you put forth a reason to eliminate that and bring forth the new sales tax by saying we are after a tax that is not cascading. Almost every province in this country very much is cascading. It is very much a problem that a lot of people have put forward.

Mr. Kenyon: We tried to make a distinction between the application of the goods and services tax to the economy in general. We do support the underlying theory and the approach that the government has taken with the goods and services tax, as set out in the technical paper.

However, for our industry we have talked about the federal sales tax. It is a relatively small component in our

[Translation]

Le président: Mais le fait est que vous ne récupérez pas la taxe. . .

M. Dorricott: Non.

Le président: . . . Auprès de vos bureaux à l'étranger. Vous en faites par contre une répartition entre vos divers bureaux.

M. Kenyon: À l'heure actuelle, nous ne récupérons pas la taxe non plus auprès de nos clients canadiens. Ce sont les forces du marché qui déterminent où réside la taxe. En fait, un de mes collègues pourrait sans doute faire valoir que sur la scène internationale, comme nous sommes en concurrence avec des institutions étrangères non assujetties à une taxe de vente fédérale, la loi du marché en matière de prix ne nous permettrait pas de transmettre à la clientèle quelque pourcentage que ce soit de nos coûts liés à la taxe de vente fédérale. Donc, en fait, c'est. . .

Le président: Mais vous êtes également en concurrence avec les banques françaises qui assument un taux de 20 p. 100 et avec les banques belges dont le taux est de 23 p. 100, et ainsi de suite. Toutes ces banques sont assujetties à une taxe plus élevée et leurs activités ne sont pas détaxées.

M. Kenyon: Je pense que leurs activités dans le secteur international sont détaxées.

Le président: À ce qu'il semble, elles sont exonérées. Sont-elles vraiment détaxées?

M. Cooper: Je pense que leurs activités internationales sont détaxées. Il faudrait en obtenir confirmation. Cependant, il convient de se rappeler que c'est en Amérique du Nord que les banques canadiennes doivent affronter la plus vive concurrence, monsieur le président.

M. Pickard (Essex—Kent): Les observations que vous avez faites en guise d'introduction me laissent quelque peu perplexe. Chose certaine, vous ne semblez pas un chaud partisan de la taxe actuelle sur les ventes des fabricants. J'ai constaté qu'après avoir fait certaines déclarations au sujet de cette taxe, vous avez déclaré appuyer les objectifs de la taxe de vente. Je voudrais revoir avec vous certaines de vos déclarations parce que je ne suis pas sûr de comprendre où vous voulez en venir. Dans votre introduction, vous déclarez que la taxe sur les ventes des fabricants est une taxe sur une taxe, autrement dit une taxe à effet de cascade. Pour vous, c'est une raison d'éliminer l'ancienne taxe et d'instaurer la nouvelle taxe de vente, sous prétexte qu'on ne veut plus d'une taxe en cascade. Pratiquement toutes les provinces du pays contribuent à cet effet de cascade. C'est un problème d'envergure que bien des gens ont relevé.

M. Kenyon: Nous tentons de distinguer cela de l'application d'une taxe sur les produits et services à l'échelle de l'économie en général. Nous appuyons les principes qui ont amené le gouvernement à proposer une taxe sur les produits et services ainsi que la démarche élaborée dans le document technique.

Cependant, on a surtout parlé de la taxe de vente fédérale pour notre industrie. Or, il s'agit d'une

[Texte]

cost structure at the moment. Our concerns are with respect to the design of the goods and services tax proposals for financial services. In essence what we have said in our brief is that all of the problems that the government and professional people have identified with respect to the application of the existing tax to the existing economy we are going to find in our bailiwick under the goods and services tax approach, and we think there is a lot of work we can do with the government in refining the GST proposal to come up with a result better than the one we see at the moment in the technical paper.

• 1510

Mr. Pickard: Oh yes, I certainly go with that, but I say it is very good for the banks that the bank service charges financial costs are not going to be taxed. However, the average Canadian, the people you represent in your business and the people who come in on a daily basis, is going to be funded under in many areas. We can take Newfoundland; we can take Ontario, where it is very much a cascading problem. So you think that should be changed then, and probably then the statement that is made here in support of it is not accurate.

Mr. Kenyon: No, we support the application of the tax generally. It is in its application to financial services that we have the problem, because there continues, because of the action of the marketplace—

Mr. Pickard: Is that what I am interpreting then? It can happen to the rest of the country, but as long as financial institutions are over that then it does not hit them badly?

Mr. Kenyon: Financial services. The delivery of financial services to our customers. That is where our concern lies, that the tax should be distributed—

Mr. Pickard: You should be concerned about that small businessman who pays it on everything else as well.

Anyway, I will go to the next point I was going to bring forward. You say it is hidden in nature and you object to the manufacturers tax in that case. It seems to me that the tax that is coming forward is hidden in nature as well. Am I mistaken there? So it has exactly the same problems? Would you suggest that your support here is not really support at all then?

Mr. Kenyon: In its application to the financial services, the tax inherent under the GST in financial services will be hidden. The tax for the rest of the economy will not be hidden.

Mr. Pickard: Okay, I will go to your next point. You said you would like to get rid of the manufacturers sales tax because of its complexity. It seems to me I have heard that from 4,000 to 10,000 people may have to be hired to

[Traduction]

composante relativement mineure de notre structure des coûts à l'heure actuelle. Nous nous préoccupons surtout des modalités d'application de la taxe sur les produits et services aux services financiers. Essentiellement, ce que nous avons dit dans notre mémoire, c'est que tous les problèmes recensés par le gouvernement et les spécialistes au sujet de l'application de la taxe actuelle dans la conjoncture économique actuelle vont nous retomber sur les bras avec la taxe sur les produits et services. Nous pensons donc qu'il y a tout lieu de collaborer avec le gouvernement pour améliorer la TPS proposée afin d'obtenir un meilleur modèle que celui présenté à l'heure actuelle dans le document technique.

M. Pickard: Bien sûr, je ne peux qu'être d'accord avec vous. Cependant, j'estime qu'il est très bon pour les banques que les coûts des services financiers soient détaxés. Cependant, le canadien moyen, les gens que vous représentez dans votre entreprise, les clients qui viennent tous les jours devront supporter le fardeau de la taxe dans de nombreux domaines. Je songe à Terre-Neuve et à l'Ontario où l'effet de cascade se fait énormément sentir. Donc si j'ai bien compris vos estimations qu'il y a lieu de changer cela et j'en conclus que votre appui déclaré en faveur de la taxe est peut-être nuancé.

M. Kenyon: Non. Nous appuyons de façon générale l'application de la taxe. C'est son application aux services financiers qui fait problème parce qu'à cause du jeu des forces du marché. . .

M. Pickard: Ai-je bien compris alors? La taxe peut bien frapper le reste du pays, mais si les institutions financières sont sauvées, c'est tout ce qui compte?

M. Kenyon: Je parle des services financiers, de la prestation de services financiers à notre clientèle. Voilà le domaine qui nous préoccupe. Nous pensons que la taxe devrait être distribuée. . .

M. Pickard: Vous devriez plutôt vous inquiéter du sort des dirigeants des petites entreprises qui doivent la payer sur toutes leurs autres fournitures également.

Quoi qu'il en soit, je vais passer au prochain point que je voulais aborder. Vous affirmez que la taxe sur les ventes des fabricants est une taxe cachée et c'est la raison pour laquelle vous vous y opposez. Il me semble que la future taxe comporte aussi un aspect invisible. Est-ce que je me trompe? Ne comporte-elle pas exactement les mêmes problèmes? Dans ce cas-là, votre appui serait plutôt fictif, n'est-ce pas?

M. Kenyon: C'est dans son application aux services financiers que la TPS comportera un aspect caché. Pour le reste de l'économie, la taxe ne sera pas camouflée.

M. Pickard: D'accord, passons à votre prochain argument. Vous dites qu'il serait bon de se débarrasser de la taxe sur les ventes des fabricants en raison de sa complexité. Or, il me semble avoir entendu dire qu'il

[Text]

deal with the complexities and with the compliance situations with the new tax that comes out, and that is across the country again. It seems to me that most of the Canadian people are going to be in that particular problem of compliance and complexity, more so than what exists today. Or am I wrong on that too?

Mr. Kenyon: I think your perception is correct. As soon as you increase the number of taxpayers in the base from whatever it is at the moment, 70,000 or 100,000, to several million, there is going to be in absolute terms an increase in the complexity in the economy. There are just more people dealing with the system. That is one of the side-effects of this tax.

Mr. Pickard: I can take another, the distortions of production and distribution processes. I will give you an example. Take a chesterfield—and that is used in many cases. If I were to go out and purchase a chesterfield, I have to think of how the present manufacturers tax is applied to it and then how our new sales tax will be applied to it. A lot of people are talking about a difference between 9% and 13.5%, but in my mind I look at it like this. It is a value-added tax that goes on the final product. A chesterfield might be worth \$1,000 coming out of the factory; by the time we add transportation costs, retail costs, wholesale costs, that \$1,000 coming out of a factory could well be \$2,000 on the retail floor. It seems to me that the distribution costs, transportation, the wholesale, the retail. . . We take 9% of that \$2,000 figure, and taxes actually go up; there is not a saving for a lot of products that are going across in this particular new tax that is being suggested. I think it is really going to cause a tremendous problem for a lot of people attempting to keep up with that new tax.

We talked about a 4.5% saving in a lot of cases; it does complicate the system very much, and the distribution and production costs certainly are escalated, in my mind, through this tax. Am I inaccurate about that?

Mr. Kenyon: Once again, I guess the incidence of the tax is going to vary from product to product. I have not done a study that would lead me to conclude that a 4.5% advantage or disadvantage arises from its application.

Mr. Pickard: I guess the point I am getting back to is the reasons you are using to say that the manufacturers sales tax is a problem. Inherently the new tax that is being proposed is a much bigger problem, a much more expensive one to the Canadian taxpayer. Certainly I cannot see the reasons you would like to see the new tax in; I think they are contrary to what in fact is the proposition before the Canadian public right now. I miss why you have given this particular introduction and how you can justify it. I guess that is where I am at.

[Translation]

faudra embaucher de 4,000 à 10,000 personnes pour assurer l'observation de la nouvelle taxe et en gérer tous les aspects complexes et cela, à l'échelle du pays. Il me semble que plus encore qu'aujourd'hui, les Canadiens vont être aux prises avec des multitudes de problèmes de complexité et d'observation. Est-ce que je me trompe là encore?

M. Kenyon: Vous avez sans doute raison. En terme absolu, du simple fait que l'on augmente l'assiette fiscale de 70,000 ou 100,000 contribuables qu'elle est à l'heure actuelle, à plusieurs millions, on augmente la complexité de l'appareil économique. Il y a tout simplement plus de gens qui sont en interaction avec le système. C'est là l'un des effets secondaires de cette taxe.

M. Pickard: Je peux vous en citer un autre: la distorsion des processus de production et de distribution. Je vais vous donner un exemple. Prenons un sofa. Devant cette perspective de l'achat d'un sofa, je dois m'interroger sur la façon dont s'applique l'actuelle taxe sur les ventes des fabricants et comment s'appliquerait notre nouvelle taxe de vente. Bien des gens font état d'une diminution de 13,5 à 9 p. 100, mais mon optique est différente. Il s'agit d'une taxe à la valeur ajoutée qui s'applique au produit final. Mon sofa peut valoir 1,000\$ à la sortie de l'usine, mais si l'on ajoute les coûts de transport, les coûts du grossiste et du détaillant, il se peut fort bien qu'il se vende 2,000\$ en magasin. Avec les coûts de distribution, le transport, la part du grossiste, du détaillant. . . or, on impose les 2,000\$ et, en fait, les taxes augmentent. Dans le contexte de la nouvelle taxe proposée, on ne fait guère d'économie sur un grand nombre de produits. A mon avis, bien des gens auront beaucoup de mal à absorber cette nouvelle taxe.

Dans bien des cas, on a parlé d'une économie de 4,5 p. 100. Or, cela complique énormément le système. En outre, à mon avis, la taxe provoque un relèvement des coûts de distribution et de production. Ai-je tort?

M. Kenyon: Encore une fois, je pense que l'incidence de la taxe variera selon les produits. Je n'ai pas fait d'études qui m'amèneraient à conclure que des effets positifs ou négatifs de l'ordre de 4,5 p. 100 découleraient de son application.

M. Pickard: Ce qui m'intéresse, c'est de relever les raisons pour lesquelles vous dites que la taxe sur les ventes des fabricants est néfaste. En soi, la nouvelle taxe proposée va causer un problème encore plus grave et va coûter encore plus cher aux contribuables canadiens. Je ne comprends pas du tout les raisons pour lesquelles vous souhaitez l'instauration de la nouvelle taxe. Je pense que les motifs que vous invoquez vont à l'encontre de la nouvelle proposition qui est soumise à la population canadienne. Je comprends mal pourquoi vous avez présenté une telle introduction et comment vous pouvez la justifier. Voilà ma réaction.

[Texte]

[Traduction]

• 1515

Mr. Kenyon: Our comment on the application of the tax to our industry was limited to the industry.

Mr. Pickard: So I am hearing that because to your industry, your bank, it is a saving, you are not concerned about your customers across the board. That is a pretty important area to deal with.

Mr. Kenyon: No, we are not saying there are any savings to the industry. We have said the tax burden we are going to have to deal with, our sales tax burden, is going to double. So there is going to be an increase in the cost of the services we provide to our customers, and that will have to be—

Mr. Pickard: So there may well then be a 0.5% or 1% increase in interest rates on top of all these things to cover your increased costs. Is that accurate?

The Chairman: I think you have it. You are getting into a cross-examination mode here.

Mr. Pickard: Okay. Would he answer that last question I asked, Mr. Chairman? I do not mean to carry it too far, but I have some concern about what is being said here—and then the application to the average person in the country.

Mr. Dorricott: In the introductory remarks we acknowledged the difficulties many people have acknowledged with the present tax. What we stated in our introduction was that we agree with the principles and the objectives the government is following with this new tax. In the financial services area they have found it necessary to depart from that. We think adjustments are necessary.

As far as it applies to the rest of the economy, we are not in a position to state whether they will be achieved or will not be achieved. Some of these predictions being made about the cost of administering and the impacts we are in absolutely no position to corroborate or otherwise. But to the extent that this new tax does accomplish the objectives that are set out, we are in accord with it. We think it is a far better system, and we would like to see that the financial services industry conforms to those same principles. That is really the point we were trying to make.

Mr. Pickard: Do you think the objectives you are stating here are being achieved?

Mr. Dorricott: To the extent that we have information, yes.

Mr. Pickard: I will just ask about those objectives. Eliminating the cascading, objective one: is that being achieved by the new tax?

Mr. Dorricott: Are you asking about it for the financial services industry or for the rest of the economy?

M. Kenyon: Nos commentaires sur l'application de la taxe visaient uniquement notre industrie.

M. Pickard: Si j'ai bien compris, étant donné que votre industrie, votre banque fait des économies grâce à la taxe, vous vous fichez de ses effets sur les consommateurs en général. C'est pourtant un aspect assez important.

M. Kenyon: Non; nous ne disons pas que notre industrie fera des économies. Au contraire, à la suite de l'instauration de la taxe de vente, notre fardeau fiscal va doubler. Il s'ensuit qu'il y aura une hausse du coût des services que nous offrons à notre clientèle et il faudra. . .

M. Pickard: On peut donc envisager que, pour couronner le tout, les consommateurs se verront assener une hausse des taux d'intérêt de 0,5 à 1 p. 100 pour couvrir vos augmentations de coûts. Ai-je raison?

Le président: Je pense que vous avez raison, mais c'est un contre-interrogatoire que vous faites subir au témoin.

M. Pickard: Pourrait-il répondre à la dernière question que j'ai posée, monsieur le président? Je ne veux pas insister indûment là-dessus mais je m'inquiète des déclarations qui ont été faites ici et de leurs répercussions sur le Canadien moyen.

M. Dorricott: Dans notre introduction, nous avons reconnu les problèmes associés à la nouvelle taxe, problèmes qu'un grand nombre d'experts ont déjà recensés. Nous avons dit que nous étions d'accord avec les principes qui avaient motivé le gouvernement et les objectifs qu'il cherchait à atteindre grâce à l'application de cette nouvelle taxe. Cependant, en ce qui concerne les services financiers, nous avons jugé bon d'exprimer des réserves. Nous pensons que des ajustements sont nécessaires.

Pour ce qui est du reste de l'économie, nous ne sommes pas en mesure de dire si la taxe aura ou non les résultats escomptés. Nous ne pouvons absolument pas confirmer ou infirmer les prévisions relatives au coût de l'administration de la taxe et à ses divers effets. Mais dans la mesure où cette nouvelle taxe réalise les objectifs énoncés, nous l'appuyons. Nous pensons que c'est un régime de loin supérieur à l'ancien et nous voudrions que l'industrie des services financiers se conforme aux mêmes principes directeurs. Voilà essentiellement notre position.

M. Pickard: Pensez-vous que les objectifs que vous avez mentionnés seront atteints?

M. Dorricott: D'après les renseignements dont nous disposons, oui.

M. Pickard: Permettez-moi de vous interroger au sujet de ces objectifs. Premier objectif: éliminer l'effet de cascade: est-ce que la nouvelle taxe y réussit?

M. Dorricott: Parlez-vous des services financiers uniquement ou de l'ensemble de l'économie?

[Text]

Mr. Pickard: I guess we would have to consider both, because they are relevant to me. They are relevant to your customers too, so I think you have some concerns here.

Mr. Dorricott: Certainly within the financial services industry, as we have stated, there is still the cascading problem. That is one of the deficiencies of the application through here. About the rest of the economy, if the principles are applied on a straightforward basis, it should not. We have no basis for knowing whether it will or will not as it applies to any particular business.

Mr. Pickard: So for your industry it is okay, but for the rest of the economy that is not being achieved.

An hon. member: It is the other way around.

Mr. Dorricott: No, for our industry it is not okay.

The Chairman: In his industry it does not cascade.

Mr. Pickard: That is what I am saying. It is good for his industry.

The Chairman: No, he says it cascades for his industry, but it does not for everybody else.

Mr. Pickard: We will take number three, minimize compliance. In your industry, does it minimize your compliance problems and so on?

Mr. Dorricott: The new tax? No, quite the reverse. Because of the problem of having to differentiate between taxable and tax-exempt, allocating inputs, allocating the tax, etc., it could potentially be a horrendous problem.

Mr. Pickard: And that will escalate your costs somewhat, costs that have to be picked up by your customers?

Mr. Dorricott: Unless some simple solution can be found to that, yes.

Mr. Pickard: So in fact customers will pay a higher interest rate, whatever that is going to be.

Mr. Dorricott: Inevitably, eventually there has to be some impact on pricing.

Mr. Pickard: It could be a rise in interest rates.

Mr. Dorricott: If that happened to be the area that was impacted.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): I understand one of your main concerns is that you are tax-exempt in too many areas. In other words, you think there should be more areas where you should have the input tax credit. One of your concerns is that the technical paper does not provide input tax credit for most transactions with business, etc. I think Mr. Attewell was asking you earlier about what percentage of your gross revenue would derive from diversified fee-for-service operations, and you responded that it was about 15%.

[Translation]

M. Pickard: Ma question s'applique aux deux, parce que les deux domaines m'intéressent. Ils intéressent également votre clientèle et, en conséquence, je pense que cela ne doit vous laisser indifférent.

M. Dorricott: Comme nous l'avons déjà dit, l'effet de cascade ne disparaîtra certainement pas au sein de l'industrie des services financiers. Il s'agit d'une des lacunes associées à l'application de la taxe. Quant au reste de l'économie, si les principes énoncés sont appliqués à la lettre, ce problème ne devrait pas surgir. Évidemment, nous n'avons aucun moyen de savoir ce qui se passera dans tel ou tel secteur en particulier.

M. Pickard: Donc dans votre industrie l'objectif visé est réalisé mais pas dans les autres secteurs de l'économie.

Une voix: C'est le contraire.

M. Dorricott: Non. C'est dans notre industrie que cela cloche.

Le président: L'effet de cascade ne se fait pas sentir dans son industrie.

M. Pickard: C'est précisément ce que je dis. C'est bon pour son industrie.

Le président: Non, il affirme que l'effet de cascade se fait sentir dans son industrie, mais pas ailleurs.

M. Pickard: Passons à l'objectif numéro trois: minimiser les problèmes d'observation. Dans votre industrie, cet objectif est-il atteint?

M. Dorricott: Grâce à la nouvelle taxe? Non. C'est plutôt le contraire. Étant donné que nous devons faire la distinction entre les services taxables et détaxés, répartir les intrants, répartir la taxe, etc., nous pourrions avoir d'affreux problèmes.

M. Pickard: Et comme cela fera grimper vos coûts, vous répercuterez cette hausse sur vos clients?

M. Dorricott: Oui, à moins qu'on puisse trouver une solution simple.

M. Pickard: Donc, en fait, les consommateurs paieront un taux d'intérêt plus élevé, quel qu'il soit.

M. Dorricott: C'est inévitable. Cela se répercutera au bout du compte sur les prix.

M. Pickard: Cela pourrait se traduire pour une hausse des taux d'intérêt.

M. Dorricott: Si c'est ce secteur qui est touché.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Si j'ai bien compris, ce qui vous préoccupe surtout, c'est qu'un trop grand nombre de vos secteurs d'activité sont détaxés. Autrement dit, vous voudriez pouvoir bénéficier du crédit pour taxe sur intrants dans un plus grand nombre de domaines. Ce qui ne fait pas votre affaire, entre autres, c'est que le document technique ne prévoit pas de crédit pour taxe sur intrants à l'égard de la plupart des transactions d'affaires, etc. Tout à l'heure, M. Attewell vous a demandé quel pourcentage de votre revenu brut provenait des

[Texte]

Mr. Dorricott: I said 10% to 15%. It was a very rough estimate, I should say.

Mr. Nystrom: I would like to pursue that a bit and ask you what percentage of your gross revenue would derive from foreign business and foreign transactions.

• 1520

Mr. Dorricott: I think the aggregate of those two is in the neighbourhood of 25%. So if one is 10%, the other is 15%, or 15% and 10%, something like that.

Mr. Nystrom: So 25% when you combine both your fee for service operations and your foreign operations. Now you are talking about the bank industry, in general, in this country.

Mr. Dorricott: Yes.

Mr. Nystrom: For some banks I assume that would be higher, and for some banks it would be lower.

Mr. Dorricott: There is a fair amount of variability in the lower.

Mr. Nystrom: So you would receive an input tax credit on all the inputs for foreign transactions and for fee for service operations. I wonder whether or not—

The Chairman: A credit tax presumably on the fee for service; every fee for service would have a tax on it.

Mr. Nystrom: I suppose you could assure us that in the future there would be no creative bookkeeping, of course, in terms of the Brazilian accounts, or the Mexican accounts, in terms of computers that you buy. There would be no winks and nods. That type of thing, of course, would not happen. Right?

Mr. Dorricott: I wish I could give you absolute assurance that never ever happens by anyone in any bank. We certainly make every effort to make sure it does not and, we are thoroughly audited, believe me, by many different auditors. I think every precaution is taken to make sure it is not.

Mr. Nystrom: I want to ask your opinion about one of your competitors. The credit unions are a bit concerned, since most of their business is strictly Canadian, that they will not be in as good a position as some of the banks because you have a certain proportion of your business that is foreign and, therefore, are able to claim some of the input tax credits. Do you think this is a valid concern of the credit unions?

They will be appearing here later, as you are probably aware. I had a copy of their brief and they are making the

[Traduction]

divers droits d'utilisation d'un service. Vous avez répondu environ 15 p. 100.

M. Dorricott: J'ai dit de 10 à 15 p. 100. Je précise que c'était une estimation très approximative.

M. Nystrom: Je voudrais poursuivre dans cette veine. Quel pourcentage de votre revenu brut provient de vos transactions à l'étranger et avec des établissements étrangers.

M. Dorricott: Je pense que le total de ces deux chiffres est de l'ordre de 25 p. 100. Donc, si c'est 10 p. 100 dans le premier cas, c'est 15 p. 100 pour l'autre volet, ou bien 15 p. 100 et 10 p. 100, dans cet ordre d'idées.

M. Nystrom: On obtient donc le chiffre de 25 p. 100 en additionnant les frais pour services professionnels et administratifs et les activités internationales. Vous parlez bien de l'ensemble du secteur bancaire au Canada.

M. Dorricott: Oui.

M. Nystrom: Je suppose que le chiffre serait plus élevé pour certaines banques et plus bas pour d'autres.

M. Dorricott: Il y a passablement de variations vers le bas.

M. Nystrom: Vous recevriez donc un crédit pour taxe sur intrants à l'égard de tous les intrants applicables aux transactions étrangères et aux frais pour services taxables. Je me demande si...

Le président: On suppose qu'il y aurait un crédit d'impôt pour les frais de service; tous les frais de service seraient taxés.

M. Nystrom: Je suppose que vous pouvez nous donner l'assurance qu'à l'avenir, il n'y aura pas de comptabilité fantaisiste, bien sûr, par exemple à l'égard des comptes du Brésil ou du Mexique ou bien de vos achats d'ordinateurs. Il n'y aurait pas d'entente tacite. Naturellement, il ne se passerait rien de semblable. C'est bien cela?

M. Dorricott: Je voudrais bien pouvoir vous donner la garantie absolue que rien de tel n'arrive jamais dans aucune banque. Chose certaine, nous faisons de grands efforts pour nous assurer que cela n'arrive pas; je puis vous assurer que nous faisons l'objet de vérifications approfondies par une foule de vérificateurs différents. Je pense que toutes les précautions sont prises pour s'assurer que cela n'arrive pas.

M. Nystrom: Je voudrais vous demander votre opinion sur l'un de vos concurrents. Les caisses de crédit sont quelque peu inquiètes puisque, pour l'essentiel, leurs activités se limitent strictement au Canada; elles craignent de ne pas être en aussi bonne posture que certaines banques, lesquelles ont une certaine proportion de leur activité qui se fait à l'étranger et peuvent par conséquent réclamer des crédits pour taxe sur intrants. Croyez-vous que cette inquiétude des caisses de crédit est fondée?

Leurs représentants comparaitront plus tard, comme vous le savez probablement. J'ai ici un exemplaire de leur

[Text]

point that banks with foreign operations will be in a position that will put them at advantage. They are not suggesting you might do creative bookkeeping, of course. They would not do that, but I am just wondering whether or not they have a valid concern.

Mr. Cooper: I was going to say that to the extent that we have foreign operations there is a pretty great assumption that the foreign operations will be able to absorb domestic costs, that this market will allow that to happen. I have grave doubts that this will be the case in many areas because we will be competing with institutions in those offshore locations that are not subject to a tax similar to this.

I would say though that there is a valid concern on the part of smaller institutions, or institutions that have a very narrow spectrum of accounts and have a focus of their assets, for example, in mortgages, because clearly if the tax burden is placed on them and they have to pass it on, then obviously the choices are greatly restricted in terms of the types of services and the options that they have available to them.

Mr. Nystrom: Just to conclude this part of it, for around 25% of your business you will be eligible to claim the input tax credit.

Mr. Dorricott: That is our present rough estimate.

Mr. Nystrom: I would like to pursue some questions that Mr. Pickard was asking earlier about some of your opening comments about the banks sharing the government's concern about the existing manufacturers sales tax. What he was talking about was complexity, your concern about the existing tax's complexity. He was asking about the complexity of the new system, if I understand it.

I want to pursue a few of the other assumptions he made. You are talking about the unfairness of the present system to low-income Canadians and to low-income families. I wonder whether or not you have taken a look at the present proposal in terms of its unfairness to low-income Canadians. Do you assume it is fair? Do you find it is fair? Do you realize that the enhanced tax credit is only partially indexed, to any increase in the cost of living over 3%? Do you have any study that shows the new system is more fair than the old system?

In the government's own paper here, for example, and they would use the best possible scenario for themselves, I assume, for the single wage earner under the age of 65, if you are making more than \$15,000 a year, the new proposal will cost you a bit more than the old system, and \$15,000 a year is certainly a poverty wage in many parts of this country. I wonder whether or not you have any

[Translation]

mémoire dans lequel on avance l'argument que les banques qui ont des activités internationales seront favorisées. Ces gens-là ne prétendent pas, bien sûr, que vous pourriez vous livrer à de la comptabilité fantaisiste. Ils n'iraient pas jusque là, mais je me demandais simplement si leur inquiétude est fondée.

M. Cooper: J'allais dire que, dans la mesure où nous avons des activités à l'étranger, on suppose généralement que ces activités internationales nous permettront d'absorber les coûts afférents à nos activités canadiennes, que le marché international nous le permettra. Je doute fort que ce soit possible dans bien des cas, car nous ferons concurrence dans ces pays étrangers à des établissements qui ne sont pas assujettis à une taxe comme celle-ci.

J'ajoute cependant qu'il y a des inquiétudes légitimes de la part des établissements plus petits ou de ceux dont la gamme d'activités est restreinte, par exemple les entreprises qui se concentrent essentiellement sur le secteur hypothécaire; en effet, il est évident que si ces établissements doivent assumer le gros du fardeau de la taxe et doivent en répercuter le coût sur leurs clients, leur choix est beaucoup plus restreint en terme de services offerts et de possibilités.

M. Nystrom: Pour en terminer avec cette question, vous aurez donc droit au crédit pour taxe sur intrants pour environ 25 p. 100 de votre chiffre d'affaires.

M. Dorricott: À l'heure actuelle, c'est ce que nous prévoyons en gros.

M. Nystrom: Je voudrais reprendre certaines questions que M. Pickard a posées tout à l'heure au sujet de ce que vous avez dit au début de votre exposé. D'après vous, les banques partagent la préoccupation du gouvernement au sujet de l'actuelle taxe sur les ventes des fabricants. Ce dont M. Pickard parlait, c'est de la complexité, du fait que vous trouvez la taxe actuelle trop complexe. Si j'ai bien compris, il vous interrogeait au sujet de la complexité du nouveau régime.

Je voudrais approfondir quelque peu certaines autres hypothèses qu'il a faites. Vous parlez de l'injustice du régime actuel à l'endroit des Canadiens à faible revenu et notamment des familles à faible revenu. Je me demande si vous avez examiné la proposition à l'étude pour voir dans quelle mesure elle est injuste à l'endroit des Canadiens à faible revenu. Est-ce que vous supposez que le régime proposé est juste? Est-ce que vous concluez qu'il est juste? Vous rendez-vous compte que si le crédit d'impôt est augmenté, il n'est que partiellement indexé, l'indexation étant limitée à l'augmentation du coût de la vie dépassant 3 p. 100? Avez-vous fait des études qui montrent que le nouveau régime est plus juste que l'ancien?

Prenons par exemple le propre document du gouvernement, que j'ai ici. On y décrit le scénario le plus avantageux pour le gouvernement, du moins je le suppose. Or, pour un salarié âgé de moins de 65 ans qui gagne plus de 15,000\$ par année, le nouveau régime sera un peu plus coûteux que l'ancien et, dans bien des régions du Canada, un revenu de 15,000\$ accule les gens à la

[Texte]

study that shows the new system is going to be more fair for low-income Canadians.

Mr. Dorricott: No. We have not made any kind of a study that would lead us to draw any conclusion other than a straight reading of the technical paper would lead you to.

Mr. Nystrom: You are concerned about the unfairness of the old system, but you do not conclude that the new system is any more fair for low-income people.

Mr. Dorricott: The new system makes an attempt, however valid and however material, to deal with that problem. How successful it will be we have not evaluated to the extent that potentially it is fairer than the present system. But we have not studied that.

Mr. Nystrom: You are also concerned about the old system being a disincentive to capital investment and distorting the production and distribution process. I wonder if you think those problems are now clarified if this were to go through. Would there not be, at least in the short term, some distortion in terms of capital flows and capital investment and disincentive, let us say the service industry in particular, maybe the housing industry in the first year or so if the GST were to come in? Are you concerned about any possible distortion or disincentive in some areas of the economy?

• 1525

Mr. Dorricott: Not generally. Unexpected things are bound to happen at implementation. But in the housing area there is a fairly broad system of credits supplied, rebates supplied, that should affect a fairly large part of the new-house market, which should cover off part of the problem. It does not cover the entire housing market. There are bound to be some dislocations, but we have not attempted to assess them.

Mr. Nystrom: What about services? There is a new tax on services. Is that not bound to have some impact on the existing capital flows in terms of what has happened in this country in the last 10 or 15 years?

Mr. Dorricott: To the extent they are more expensive, obviously that affects supply and demand and everything else. I think the principle obviously that they are following is to apply it as equally as possible so there are not dislocations from one sector to another.

Mr. Nystrom: But the very fact that all of a sudden we have a sector that was not taxed is going to be taxed, is that not a dislocation from what we know in this country?

[Traduction]

pauvreté. Je me demande si vous avez fait des études quelconques qui montrent que le nouveau régime sera plus juste à l'égard des Canadiens à faible revenu.

M. Dorricott: Non. Nous n'avons fait aucune étude susceptible de nous amener à tirer des conclusions autres que celle à laquelle nous sommes arrivés après avoir simplement lu le document technique.

M. Nystrom: L'injustice de l'ancien régime vous tracasse, mais vous ne concluez nullement que le nouveau régime est plus juste pour les personnes à faible revenu.

M. Dorricott: Par le nouveau régime, on tente au moins de s'attaquer à ce problème. Quant à savoir dans quelle mesure on réussira, nous n'en avons pas fait l'évaluation; nous savons seulement que le régime proposé est potentiellement plus juste que le système actuel. Mais nous ne l'avons pas étudié sous cet angle.

M. Nystrom: Vous trouvez également préoccupant que l'ancien régime dissuade les investisseurs et crée des distorsions dans le réseau de production et de distribution. Je me demande si vous croyez que ces problèmes seront résolus par l'adoption du régime proposé. Au cours de la première année d'application de la TPS, est-ce qu'il n'y aurait pas, au moins à court terme, une certaine distorsion pour ce qui est du flux de capitaux et des investissements ainsi qu'un effet de dissuasion, surtout dans le secteur des services et peut-être dans le domaine de l'habitation? Ne craignez-vous pas qu'il y ait peut-être distorsion ou dissuasion dans certains secteurs de l'économie?

M. Dorricott: Pas de façon générale. On constatera inévitablement des effets inattendus au moment de la mise en application. Mais dans le secteur de l'habitation, il existe un régime assez étendu de crédits et de remises qui devrait bénéficier à une portion assez importante du marché des nouvelles habitations et qui devrait atténuer le problème. Ce régime ne s'applique cependant pas à la totalité du marché du logement. Il y aura inévitablement certains bouleversements, mais nous n'avons pas tenté d'en évaluer l'amplitude.

M. Nystrom: Et les services? Il y a une nouvelle taxe sur les services. Cela n'aura-t-il pas forcément une incidence quelconque sur le flux de capitaux, contrariant ainsi l'évolution enregistrée dans ce secteur depuis 10 ou 15 ans au Canada?

M. Dorricott: Dans la mesure où les services seront plus coûteux, il est évident que cela aura des répercussions sur l'offre et la demande et tout le reste. Il me semble évident que l'on est parti du principe que la taxe sera appliquée le plus généralement possible de façon à éviter tout bouleversement dans un secteur donné par rapport à un autre.

M. Nystrom: Mais le fait même qu'un secteur qui n'était pas taxé sera subitement taxé ne va-t-il pas provoquer des perturbations par rapport à la situation que nous connaissons actuellement?

[Text]

Mr. Dorricott: It is different from the way it was before. It depends whether you think the old system was fair or not.

Mr. Nystrom: But is that not a distortion, though, from what we know in this country? We have a certain system and we have a certain way of doing things. Is that not a distortion?

Mr. Dorricott: If the present system did not have any distortions in it, they would not be trying to change it. I certainly cannot comment on that. It could be correcting a distortion.

Mr. Nystrom: I would also like to follow up on Mr. Pickard's question about tax on tax, or cascading. Are we not running into the same situation? I will not ask you about financial institutions as you have already answered that. But under the proposal there will be a provincial sales tax on top of the federal sales tax. Is that not also a tax on tax?

Mr. Dorricott: No question.

Mr. Nystrom: Are we not replacing one problem with another problem, or one nightmare with another nightmare?

Mr. Dorricott: That problem exists already. We hope it can go away, too, but so far it has not.

Mr. Kenyon: Under the existing system there is a cascading inherent in the federal sales tax itself, and in addition to that there is cascading that results from the application of provincial sales tax on top of the federal sales tax. Under the GST proposal the cascading inherent in the federal proposal goes away or is reduced.

Mr. Nystrom: Maybe I missed this in one of the previous responses, but are you concerned with the fact that there has been no federal-provincial agreement for a so-called national sales tax? There are some 45 or 48 countries in the world, I believe, where they have a value-added tax of one sort or the other, and we will be rather unique as the only country in the world that will have a dual system with varying rates in the 10 provinces, ranging from a zero tax in Alberta to a 12% tax in Newfoundland. Does this concern you as bankers? Does it make your life more complicated? What does it do to the country?

Mr. Dorricott: Yes, it does. We certainly were disappointed that an accord could not be reached, but we are certainly hopeful that it can be in due course. It would be advantageous to everyone.

Mr. Nystrom: If you are disappointed, and this would be advantageous, would you recommend that the federal

[Translation]

M. Dorricott: Ce sera différent de la situation antérieure. Cela dépend de l'évaluation que vous faites de l'ancien régime, à savoir s'il était juste ou non.

M. Nystrom: Mais est-ce que cela ne constitue pas une distortion par rapport à la situation actuelle au Canada? Nous avons un système donné et nous sommes habitués à faire les choses d'une certaine façon. Tout cela ne sera-t-il pas perturbé?

M. Dorricott: Si le système actuel ne causait pas des distortions, on n'essaierait pas de le changer. Je ne peux certes pas faire de commentaires là-dessus. Il s'agit peut-être de corriger une distortion.

M. Nystrom: Je voudrais également reprendre la question de M. Pickard au sujet de l'effet multiplicateur, c'est-à-dire de la taxe sur une taxe. Est-ce qu'on ne se dirige pas tout droit vers cette situation? Je ne vous interrogerai pas au sujet des institutions financières puisque vous avez déjà répondu à cette question. Mais en vertu du régime proposé, il y aura une taxe de vente provinciale qui viendra s'ajouter à la taxe fédérale. Ne s'agit-il pas d'une taxe sur une taxe?

M. Dorricott: Sans aucun doute.

M. Nystrom: Ne sommes-nous pas en train de remplacer un problème par un autre problème, un cauchemar par un autre?

M. Dorricott: Le problème existe déjà. Nous espérons également qu'il pourra être supprimé, mais jusqu'à maintenant, il ne l'a pas été.

M. Kenyon: Au terme du système actuel, il y a un effet multiplicateur qui est inhérent à la taxe de vente fédérale elle-même; il y a en outre un effet multiplicateur qui résulte de l'application de la taxe de vente provinciale en sus de la taxe fédérale. Au terme de la TPS que l'on propose, l'effet multiplicateur inhérent à la taxe fédérale disparaît ou est à tout le moins diminué.

M. Nystrom: Peut-être n'ai-je pas bien entendu une réponse que l'on a déjà faite, mais êtes-vous inquiet du fait qu'il n'y a pas eu d'entente fédérale-provinciale en vue de ce que l'on appelle une taxe de vente nationale? Je crois qu'il y a 45 ou 48 pays dans le monde qui ont une taxe à la valeur ajoutée sous une forme ou sous une autre et nous constituerons un cas à part puisque nous serons le seul pays au monde où il y aura un double système avec des taux variables dans les 10 provinces, la taxe étant inexistante en Alberta tandis qu'elle est de 12% à Terre-Neuve. Cela vous préoccupe-t-il, à titre de banquiers? Est-ce que cela vous complique la vie? Quelle en sera l'incidence sur notre pays?

M. Dorricott: Oui, c'est un fait. Nous avons certainement été déçus que l'on ne puisse conclure un accord, mais nous espérons qu'on pourra le faire en temps voulu. Ce serait à l'avantage de tous.

M. Nystrom: Puisque vous êtes déçus et que ce serait avantageux, recommandez-vous que le gouvernement

[Texte]

government not proceed until this were to happen, or is the disadvantage not great enough?

Mr. Dorricott: No. If you do not do anything until you manage to get the final pieces in place you probably would not do anything ever. We think the new system, with adjustments, has some distinct advantages over the old system and is progress and should continue to make progress.

Mr. Nystrom: So your disappointment is not great enough to stall it.

Mr. Dorricott: No.

Mr. Nystrom: And the disadvantages are not great enough to stall it, despite what John Bulloch would say.

Mr. Dorricott: I guess.

Mr. Berger: Gentlemen, you said that the new tax will cost you double what the previous one costs you. Do you have a figure for that?

Mr. Dorricott: Yes. The new tax by itself is going to be in the order of \$300 million-plus.

Mr. Berger: To the industry—to the banks?

Mr. Dorricott: To the industry.

Mr. Berger: The old one was approximately \$150 million, right?

Mr. Dorricott: No. My statement about twice was assuming that the effect of the old tax is removed we would no longer be paying the old tax. If you want to talk in round numbers you can talk about a present tax of a little over \$100 million. If that comes off, then the new tax would be reduced by that amount. The net impact would be \$200 million, which is compared with an impact of \$100 million right now, in broad round numbers.

• 1530

Mr. Berger: I see: \$300 million under the new tax, \$100 million under the old one.

Mr. Dorricott: Well, a saving of \$100 million and a new tax of about \$300 million. Those are very rough numbers, but they will give you the orders of magnitude.

The Chairman: Thank you very much. As usual, it was an excellent presentation.

Our next witness is the Trust Companies Association of Canada. John Evans is its president. John is a former chairman of this committee. John, welcome home.

Mr. John Evans (President and Chief Executive Officer, Trust Companies Association of Canada): Thank you very much, Mr. Chairman. It is a pleasure to be before you again.

[Traduction]

fédéral s'abstienne d'aller de l'avant tant qu'un accord n'aura pas été conclu, ou bien l'inconvénient n'est-il pas grave à ce point?

M. Dorricott: Non. Si l'on attendait pour agir que tous les éléments du casse-tête soient en place, on ne ferait probablement jamais rien. Nous croyons que le nouveau régime, sous réserve de quelques modifications mineures, comporte des avantages très nets par rapport à l'ancien système; c'est un progrès et nous devrions continuer de progresser.

M. Nystrom: Donc, vous êtes déçus, mais pas au point de bloquer la proposition.

M. Dorricott: Non.

M. Nystrom: Et les inconvénients ne justifient pas de tout arrêter, en dépit de ce que dirait John Bulloch.

M. Dorricott: Je le suppose.

M. Berger: Messieurs, vous avez dit que la nouvelle taxe vous coûtera le double de ce que l'ancienne vous coûtait. Avez-vous un chiffre à ce sujet?

M. Dorricott: Oui. La nouvelle taxe en elle-même coûtera quelque 300 millions de dollars au bas mot.

M. Berger: À l'ensemble du secteur bancaire?

M. Dorricott: C'est bien cela.

M. Berger: L'ancienne taxe coûtait environ 150 millions de dollars, n'est-ce pas?

M. Dorricott: Non. Quand j'ai dit que ce serait le double, je supposais l'élimination de l'ancienne taxe, c'est-à-dire que nous ne paierions plus l'ancienne taxe. Si l'on veut des chiffres ronds, on peut parler d'un peu plus de 100 millions de dollars pour la taxe actuelle. Si cette taxe était supprimée, la nouvelle taxe serait réduite d'autant. L'impact net serait de 200 millions de dollars, au lieu de 100 millions de dollars à l'heure actuelle, en chiffres ronds.

M. Berger: Je vois: 300 millions pour la nouvelle taxe, 100 millions pour l'ancienne.

M. Dorricott: C'est-à-dire qu'il y aurait des économies de 100 millions et une nouvelle taxe de l'ordre de 300 millions. Ce sont des chiffres très approximatifs, mais cela vous donne une idée de l'ordre de grandeur.

Le président: Merci beaucoup. Comme d'habitude, c'était un excellent exposé.

Nos prochains témoins représentent l'Association des compagnies de fiducie du Canada, dont John Evans est le président. John est un ancien président de notre Comité. John, nous sommes heureux de vous accueillir de nouveau parmi nous.

M. John Evans (Président et chef de la Direction de l'Association des compagnies de fiducie du Canada): Merci beaucoup, Monsieur le président. C'est un grand plaisir pour moi que d'être de retour parmi vous.

[Text]

The Chairman: We have only a relatively short period of time, Mr. Evans, because of the effort to get everything through. Perhaps we did not balance our time as well as we might have, but in any event if you could sort of summarize your major concerns in about five or six minutes we could get on to questioning right away.

Mr. Evans: I will try to do that, Mr. Chairman. I have very brief introductory comments that summarize our general concerns as well as our specific concerns and I will try to do those in that very short period of time.

First of all, our general comments, Mr. Chairman. The trust industry supports the introduction and passage of the goods and services tax, the GST. We think this is essential for the long-term economic health of the country for the following reasons. First, we must have a replacement for the manufacturers sales tax in the free trade environment. We must have an efficient and equitable tax which will allow us to shift the taxation burden more towards consumption and away from income and investment, if we are going to compete effectively in a world environment.

• 1535

We must have an overall tax system which can efficiently raise the revenues necessary to come to grips with our debt problems and to do this in a way which has the least possible disruptive effects on the economy. We believe the GST does this.

Finally, we must implement the tax by 1991 since the political realities are that if we fail, the next window of opportunity will not arrive until 1993 or later, after the next federal election. We simply cannot wait that long for rational tax reform.

Therefore it is our view that the question is not whether to have a GST, it is rather to determine the most effective and least disruptive form of GST. And to expedite this, we believe it is necessary to separate the debate over the form of taxation from the debate over income distribution. Income distribution should be a social policy matter that is dealt with in another forum and it should be dealt with effectively through the tax credit system.

Tax policies should be concerned with the raising of revenues that are necessary to finance government in the most efficient and least disruptive way. We believe the principles that should underlie the GST are as follows:

[Translation]

Le président: Nous disposons de relativement peu de temps, Monsieur Evans, à cause de nos efforts en vue d'entendre tout le monde. Nous n'avons peut-être pas équilibré notre horaire aussi bien que nous aurions pu le faire, mais quoi qu'il en soit, si vous pouviez en quelque sorte résumer vos principales observations en cinq ou six minutes, nous pourrions passer immédiatement à la période des questions.

M. Evans: Je vais m'efforcer de le faire. Monsieur le président. J'ai de très brèves observations à faire en guise d'introduction. Il s'agit de résumer à la fois nos préoccupations d'ordre général et nos réflexions sur des points plus précis. Je vais m'efforcer d'être bref.

Premièrement, nos observations générales sont les suivantes. Le secteur des compagnies de fiducie appuie l'adoption et l'introduction de la taxe sur les produits et services, la TPS. Nous croyons que celle-ci est essentielle pour la prospérité économique à long terme de notre pays et ce, pour les raisons suivantes: Premièrement, il faut remplacer la taxe sur les ventes des fabricants qui pénalise nos industries dans le contexte du libre-échange. Il nous faut un mode de taxation à la fois efficace et équitable nous permettant d'axer notre fardeau fiscal davantage sur la consommation, plutôt que sur le revenu et sur l'investissement, si nous voulons être concurrentiels dans un environnement mondial.

Il nous faut un régime fiscal qui nous permette de percevoir des recettes suffisantes pour résoudre nos problèmes d'endettement tout en causant le moins de perturbations possibles dans l'économie. Nous croyons que la TPS est l'outil tout trouvé pour cela.

Enfin, nous devons mettre en vigueur cette taxe au plus tard en 1991, à cause des contingences politiques; en effet, si nous ne le faisons pas avant cette date, il ne sera pas possible de le faire avant 1993 ou même plus tard, c'est-à-dire après les prochaines élections fédérales. Nous ne pouvons tout simplement pas attendre si longtemps pour opérer une réforme fiscale rationnelle.

Par conséquent, nous sommes d'avis que la question n'est pas de savoir s'il faut introduire la TPS, mais plutôt de déterminer sous quelle forme la TPS sera la plus efficace et causera le moins de remous. Pour ce faire, nous croyons nécessaire de faire la distinction entre le débat sur la forme de taxation et le débat sur la répartition des revenus. Ce dernier point relève de la politique sociale et d'une autre tribune; des résultats satisfaisants à cet égard peuvent être obtenus par le régime du crédit d'impôt.

L'objet de la politique fiscale devrait être de percevoir les recettes nécessaires au financement des activités gouvernementales le plus efficacement possible et en causant le moins de bouleversements possibles. Nous croyons que les principes qui devraient sous-tendre la TPS sont les suivants:

[Texte]

1) The GST must be as broadly based as possible. Ideally, all forms of consumption should bear the burden of tax equally. There should be no exceptions. Exemptions discriminate between forms of consumption and reduce consumer choice. Equity considerations should be dealt with by an efficient and well targeted tax credit system.

2) The tax rate should be as low as possible. We believe that if all forms of consumption are included, groceries, rents, resale housing and so on, the rate could be reduced to the 5% to 6% range and we believe this should be done.

3) The tax must be fully visible to the consumer to ensure the highest possible level of political accountability.

4) The tax must ultimately be integrated with the provincial retail sales taxes. The political reality is that this will probably not occur before the 1991 implementation date, but failure to arrive at this goal by 1991 should not hold up the federal action. If the base is broad, we believe that a fully integrated revenue-neutral tax could carry a rate of around 10% in a typical province; that is federal and provincial combined.

Finally, the questions of the impact of the tax on the distribution of income should be dealt with directly through an equitable tax credit system.

With regard to the financial services industry specifically, we have three continuing concerns. The first is the trust industry supports the GST—and I want to make that clear—and its application to financial services. We did not support the earlier proposal for a tax on margins of financial institutions since this did not tax consumption, but rather taxed the income generated by financial institutions. This was admitted, I might add, in the testimony before the committee by the Department of Finance officials, Mr. Sabia specifically.

Second, the trust industry is now working with Department of Finance officials, and has been for some time, to ensure the broadest range of financial services which fall in the consumption category, as opposed to the pure intermediation services, will be taxable under the goods and services tax.

And finally, the specific areas of work where we believe some additional work is needed. First, the proposed treatment of intra-group transactions which the committee discussed with the bankers earlier. Second, the specific list of taxable services, which ones would be taxable and which ones would be exempt. And third, the transition provisions necessary for a smooth implementation of the tax.

[Traduction]

1) La TPS doit avoir une assiette aussi large que possible. De façon idéale, toutes les formes de consommation devraient être taxées également. Il ne devrait y avoir aucune exception. Toute exemption crée des inégalités entre les diverses formes de consommation et réduit le choix du consommateur. Les objectifs concernant l'équité devraient être atteints par un système de crédit d'impôt efficace et bien ciblé.

2) Le taux de la taxe devrait être le plus bas possible. Nous croyons que si toutes les formes de consommation étaient incluses, aliments, loyers, reventes de logements et tout le reste, le taux pourrait être réduit à 5 ou 6 p. 100 et nous sommes d'avis qu'il faudrait le faire.

3) La taxe doit être visible pour le consommateur afin d'assurer le plus haut degré de responsabilité politique.

4) La taxe doit finalement être intégrée au système de la taxe de vente provinciale. Compte tenu de la réalité politique, cela ne se réalisera sans doute pas avant la date de mise en vigueur de 1991, mais cela ne devrait pas empêcher le gouvernement fédéral d'agir. En élargissant l'assiette, nous croyons que l'on pourrait obtenir une taxe pleinement intégrée et absolument neutre sur le plan des revenus à un taux de l'ordre de 10 p. 100 dans une province donnée; c'est-à-dire que ce taux comprendrait à la fois la taxe fédérale et la taxe provinciale.

Enfin, pour ce qui est des répercussion de la taxe sur la répartition des revenus, il faudrait s'attaquer à ce problème directement par un système équitable de crédit d'impôt.

En ce qui concerne plus précisément le secteur des services financiers, nos réflexions comprennent trois volets. Premièrement, les compagnies de fiducie sont en faveur de la TPS et de son application aux services financiers. Je tiens à ce que ce point soit bien clair. Nous nous étions prononcés contre la proposition antérieure visant à taxer la marge des institutions financières, car il ne s'agissait pas d'une taxe à la consommation, mais plutôt d'une taxe sur le revenu réalisé par les institutions financières. J'ajoute que les fonctionnaires du ministère des Finances, notamment M. Sabia, l'ont reconnu au cours de leur témoignage devant le Comité.

Deuxièmement, le secteur des compagnies de fiducie travaille actuellement et depuis un certain temps de concert avec des fonctionnaires du ministère des Finances afin de s'assurer que la gamme la plus large possible de services financiers qui tombent dans la catégorie de la consommation, par opposition aux services qui se rattachent exclusivement à l'intermédiation, seront assujettis à la taxe sur les produits et services.

Et enfin, je voudrais aborder certains points précis qui exigent des retouches à notre avis. Tout d'abord, le traitement proposé des transactions intergroupes dont le Comité a déjà discuté avec les banquiers. Deuxièmement, la liste précise des services taxables et des services exonérés. Et enfin, les dispositions transitoires nécessaires pour permettre l'introduction sans heurt de la taxe.

[Text]

To summarize, Mr. Chairman, we believe the tax is an essential element of tax reform and must be adopted. Second, changes must be made to make the tax more efficient and equitable and to minimize the disruptive effects of the tax on the economy.

Thank you very much for your attention, Mr. Chairman. I would be pleased to try to answer any questions you might have.

Mr. Whittaker: First of all, you have specifically mentioned the manufacturers sales tax and the problems with it. I have a point for clarification. We have been hearing the figure, and it was used by the chairman today, of 13.5% as the manufacturers sales tax. Yet yesterday the Conference Board of Canada spoke of an average federal sales tax of some 7%. I have heard the figure 7.5% as a federal sales tax bandied about. Can you give me any clarification as to what figure you are using as far as the federal sales tax goes when you are comparing a 9% goods and service tax with the federal sales tax?

Mr. Evans: I believe there is confusion there. The Conference Board was talking about the possibility of having a goods and services tax with a rate of 7% to 7.5% as opposed to—

• 1540

Mr. Whittaker: No, that is not correct.

Mr. Evans: —a manufacturers excise tax. The manufacturers sales tax is now 13.5%. That is a matter of law.

Mr. Whittaker: But the overall federal sales tax is what I am getting at.

Mr. Evans: Well, there is no overall federal sales tax.

Mr. Whittaker: There are various rates—

Mr. Evans: The one they are talking about is the GST. That would be the overall federal sales tax.

Mr. Whittaker: No, sir, at present—

Mr. Evans: There is no federal sales tax.

Mr. Whittaker: —there are rates that vary federally from 4% up to 19%, are there not?

The Chairman: No, sir.

Mr. Evans: No, there are not.

The Chairman: There is a rate of 8%, to go to 9%, on building materials—

Mr. Whittaker: That is correct.

The Chairman: —and 10%, which just went to 11%, on telecommunications.

Mr. Whittaker: Right.

[Translation]

En résumé, monsieur le président, nous croyons que la taxe est un élément essentiel de la réforme fiscale et qu'elle doit être adoptée. Deuxièmement, des changements doivent être apportés afin de rendre la taxe plus efficace et plus équitable et afin d'en minimiser les répercussions négatives sur l'économie.

Je vous remercie de votre attention, monsieur le président. Je suis prêt à répondre à toute question que vous voudrez bien me poser.

M. Whittaker: Premièrement, vous avez expressément mentionné la taxe sur les ventes des fabricants et les problèmes qu'elle pose. Je voudrais que l'on précise un point. Des intervenants, notamment le président encore aujourd'hui, ont cité le chiffre de 13,5 p. 100 pour la taxe sur les ventes des fabricants. Pourtant, les représentants du *Conference Board of Canada* parlaient hier d'un taux moyen de l'ordre de 7 p. 100 pour la taxe de vente fédérale. J'ai entendu des gens lancer le chiffre de 7,5 p. 100. Pouvez-vous me préciser quel chiffre vous utilisez pour comparer la taxe de vente fédérale à une taxe sur les produits et services de 9 p. 100?

M. Evans: Je crois qu'il y a confusion à ce sujet. Les gens du *Conference Board* évoquaient la possibilité d'instaurer une taxe sur les produits et services à un taux de 7 p. 100 ou 7,5 p. 100, par opposition. . .

M. Whittaker: Non, ce n'est pas exact.

M. Evans: . . . à une taxe d'accise applicable aux fabricants. La taxe sur les ventes des fabricants est actuellement de 13,5 p. 100. Ce taux est fixé par la loi.

M. Whittaker: Mais je veux en arriver au taux global de la taxe fédérale sur les ventes.

M. Evans: Eh bien, il n'existe pas de taxe fédérale de vente globale.

M. Whittaker: Il y a divers taux. . .

M. Evans: Ce dont ils parlent, c'est de la TPS. C'est celle-là que l'on pourrait qualifier de taxe fédérale de vente globale.

M. Whittaker: Non, à l'heure actuelle. . .

M. Evans: Il n'y a pas de taxe de vente fédérale.

M. Whittaker: . . . il y a des taux fédéraux qui varient de 4 p. 100 à 19 p. 100, n'est-ce pas vrai?

Le président: Non, monsieur.

M. Evans: Non, ce n'est pas exact.

Le président: Il y a un taux de 8 p. 100, qui passera à 9 p. 100, applicable aux matériaux de construction. . .

M. Whittaker: C'est exact.

Le président: . . . et une taxe de 10 p. 100, qui vient de passer à 11 p. 100, sur les télécommunications.

M. Whittaker: Exact.

[Texte]

The Chairman: It was 12% on goods; it has now gone to 13.5% under the appropriate excise bill which was passed.

Mr. Evans: And then there are taxes on liquor and alcohol at 19%.

The Chairman: Then there is the 19% on alcohol, which was originally 18%.

Mr. Whittaker: That is correct.

The Chairman: There are some increases in the budget, but that is the tax rate on those items. All those taxes are abolished and you go into a GST rate, which they are proposing at 9%.

Mr. Whittaker: That is correct, but the average of all those, as I understood the Conference Board of Canada to say yesterday, is in the area of 7%.

The Chairman: No. It depends—

Mr. Evans: That may be, but I do not see where it really applies to anything that would be under discussion here, because the entire service sector of the economy is not covered by the current tax system.

Mr. Whittaker: And you see that as an essential part of this, of any restructuring?

Mr. Evans: When we look at the growth of the service sector relative to the manufacturing sector as contributing to the growth of our economy, the service sector now represents pretty close to 75% of gross domestic product. If you are excluding 75% of your economy from taxation then you are excluding a very large proportion. The beauty of the GST, we believe, is that it expands the base to include all goods and services. It allows, we believe—if the base is sufficiently broad, as it should be—the rate to be brought down to a lower level, and it stops discriminating between manufactured goods and services, which biases the system in favour of services.

Mr. Whittaker: You talked in the introduction of your brief about a restructuring and a reduction of government expenditures. Can you tell me specifically whether your organization has looked at what government expenditures should be looked at?

Mr. Evans: Those decisions are not decisions that are going to be made by the Trust Companies Association or any other association. They are political decisions.

Mr. Whittaker: We are not asking you for a political decision.

Mr. Evans: We are putting the question—

Mr. Whittaker: We are asking you for some input. You have stated this. Do you have anything in particular that you are looking at?

Mr. Evans: Yes. I would expect that if you look at the effectiveness of things like regional industrial expansion

[Traduction]

Le président: Le taux était de 12 p. 100 sur les produits; il est maintenant passé à 13,5 p. 100 au terme du projet de loi pertinent qui a été adopté.

M. Evans: Il y a ensuite les taxes sur l'alcool et les spiritueux, à 19 p. 100.

Le président: Il y a en effet la taxe de 19 p. 100 sur l'alcool qui était initialement à 18 p. 100.

M. Whittaker: C'est exact.

Le président: Le budget prévoit certaines hausses, mais c'est le taux actuel pour ces divers articles. Toutes ces taxes seront abolies et remplacées par la TPS dont on propose de fixer le taux à 9 p. 100.

M. Whittaker: C'est exact, mais si j'ai bien compris l'intervention faite hier par le *Conference Board du Canada*, le taux moyen de toutes ces taxes est de l'ordre de 7 p. 100.

Le président: Non, cela dépend. . .

M. Evans: C'est peut-être le cas, mais je ne vois pas en quoi cela s'applique à la discussion que nous avons en ce moment, car le régime actuel des taxes ne s'applique pas à l'ensemble du secteur des services.

M. Whittaker: Et à votre avis, c'est un élément essentiel de toute refonte?

M. Evans: Si l'on considère la croissance du secteur des services par rapport au secteur manufacturier et son apport à la croissance de notre économie, le secteur des services représente actuellement bien près de 75 p. 100 du produit intérieur brut. Quant on exclut 75 p. 100 de l'économie de l'assiette d'une taxe, c'est une proportion très importante. Il nous semble que l'un des grands avantages de la TPC, c'est qu'on en élargit l'assiette pour y inclure tous les biens et tous les services. Nous croyons que cela permet, à condition que l'assiette soit suffisamment large, comme elle devrait l'être, de ramener le taux à un niveau plus bas et d'éliminer toute discrimination entre les produits manufacturés et les services, ce qui crée une distorsion dans le système en favorisant les services.

M. Whittaker: En présentant votre mémoire, vous avez parlé d'une refonte et de la réduction des dépenses gouvernementales. Pouvez-vous me dire si votre organisation s'est penchée précisément sur les dépenses gouvernementales qu'il faudrait envisager de réduire?

M. Evans: Ce ne sont pas là des décisions qui seront prises par l'Association des compagnies de fiducie ou par toute autre association. Ce sont des décisions politiques.

M. Whittaker: Nous ne vous demandons pas de prendre une décision politique.

M. Evans: Nous posons la question. . .

M. Whittaker: Nous vous demandons votre opinion. Vous avez fait cette déclaration. Est-ce qu'il y a un secteur en particulier que vous visez?

M. Evans: Oui. Si l'on examine l'efficacité de programmes comme les stimulants à l'expansion

[Text]

incentives, if you look at subsidies that are being given in many areas, including agriculture, then you will find that they have not been as effective as they could be and that perhaps the problems you find in those areas could be better handled by an incomes policy for farmers, for example, as opposed to subsidizing the production of goods that are simply being stockpiled or trying to provide incentives to a business to locate in one place as opposed to income to the people who are harmed by not having industry there where they can get a job.

I think an incomes policy for people would be far more efficient and far more effective at resolving the problems we are trying to resolve in this country than simply throwing money at industry.

Mr. Whittaker: You speak of the lowest rate possible in bringing this goods and service tax in, and I am sure that in doing so you have studied other countries that have had value-added taxes. The experience there, of course, is that this type of thing, a value-added tax, has been used as a cash cow for governments to get extra money for expenditures. In fact, studies I have seen show that VAT countries have a tendency to raise expenditures as they increase because it is an easy and available system. Does that concern your group?

Mr. Evans: That certainly does concern our group. It concerns us greatly. But the other side of the coin is that if you have a taxation system which relies at the moment very heavily on income and you are in a competitive environment with the United States, for example, directly now under a free trade agreement, which has a lower income taxation system, then you must find a way of taxing consumption as opposed to additional taxation on income or you will distort the system very badly. We have a much more efficient income taxation system in this country than the Europeans do, for example. Evasion and avoidance in Europe are rampant and they depend very heavily on their VAT system.

So because we have a relatively efficient income tax system, with a much lower-rated VAT type of tax here we could come to a revenue neutral situation. And as long as it is visible, the government that raises the tax rate on the GST is going to have to pay the political consequences. If people think the services provided are necessary and they are willing to pay for them, then the tax should be raised. Otherwise the political consequences have to be paid.

[Translation]

industrielle régionale, si l'on se penche sur les subventions qui sont accordées dans de nombreux secteurs, notamment l'agriculture, on constate que tout cela n'a pas été aussi efficace qu'on le voudrait et que l'on pourrait peut-être mieux s'attaquer aux problèmes de ces secteurs par une politique de maintien du revenu pour les agriculteurs, par exemple, par opposition à une politique consistant à subventionner la production de biens dont nos entrepôts débordent déjà ou encore à tenter d'encourager à coups de stimulants une industrie à s'implanter dans un endroit donné, au lieu de distribuer des revenus aux résidents de cet endroit qui n'ont pas de possibilités d'emploi.

Je crois qu'une politique de maintien du revenu serait beaucoup plus efficace et permettrait beaucoup mieux de résoudre les problèmes que nous avons tenté de résoudre au Canada, au lieu d'engloutir de l'argent en subventions à l'industrie.

M. Whittaker: Vous avez évoqué le taux le plus bas possible de cette taxe sur les produits et services et je suis certain qu'à ce sujet vous êtes avez examiné ce qui se passe dans d'autres pays où il existe une taxe sur la valeur ajoutée. Or, il est notoire que dans les pays où il existe un tel mécanisme, les gouvernements s'en sont servi à volonté pour grossir leurs recettes et financer leurs dépenses. En fait, j'ai vu des études qui montrent que dans les pays à TVA, on a tendance à augmenter les dépenses au fur et à mesure qu'augmentent les recettes de cette taxe, car c'est un système facile à appliquer et qui permet de percevoir beaucoup d'argent. Est-ce que cela inquiète votre groupe?

M. Evans: Cela nous inquiète certainement. Cela nous inquiète grandement. Mais le revers de la médaille, c'est que, quand on a un régime fiscal fortement axé sur le revenu, comme c'est le cas en ce moment, et quand on doit concurrencer directement un pays où les impôts sont moins élevés, comme c'est notre cas actuellement puisque nous sommes en concurrence directe avec les États-Unis dans le cadre de l'Accord de libre-échange, alors il faut bien trouver une façon de taxer la consommation au lieu d'alourdir toujours l'impôt sur le revenu, sous peine de créer de très graves distorsions dans le système. Nous avons par exemple au Canada un régime d'impôt sur le revenu beaucoup plus efficace que les pays européens. En Europe, la fraude fiscale est courante et ces pays ont donc grand besoin de leur TVA.

Donc, étant donné que nous avons un système d'impôt sur le revenu relativement efficace, une taxe du type TVA mais à un taux beaucoup plus bas nous permettrait d'en arriver à une situation neutre en terme de recettes. Pourvu que la taxe soit bien visible, le gouvernement qui augmente le taux de la TPS devra en payer les conséquences sur le plan politique. Si les gens croient que les services offerts sont nécessaires et qu'ils sont disposés à payer pour ces services, alors la taxe devrait être augmentée. Autrement, il faudra en subir les conséquences politiques.

[Texte]

[Traduction]

• 1545

Mr. Soetens (Ontario): First, your comment that you support a much broader base for the tax. . . and you make some suggestions on page 2 of your presentation for areas that should be taxed, yet you also make a comment that you generally support the principle of the way financial institutions are being dealt with in this book. Credit card fees, for example, are not being taxed. I perceive credit card fees as simply a rental fee for the use of a card for a year. Why would you not recommend that be taxed?

Mr. Evans: It depends on the type of fee you are referring to. If it is a fee charged for having the possession of the card, that is one thing. If it is a fee associated with the use of the card, that is another. But I am not saying here all those fees should not be considered to be taxable.

Mr. Soetens: So you think there may be some room on this list of exempt supplies provided by financial institutions where maybe they should be moved over to the taxable side.

Mr. Evans: Yes, very much so. We are working with the Finance officials now in trying to define clearly exactly which should be and which should not be.

Mr. Soetens: Also on page 2 of your presentation it says the tax rate should be reduced to a maximum of 5%, yet down below you suggest it could go even to 3%. We have not heard that anywhere from anybody so far. I am curious how you really get it down to 3%.

Mr. Evans: Including all real estate. Politically, the government may not wish to do that. But I am suggesting to you if you include the broadest base possible of anything that could be considered consumption, it is conceivable—

The Chairman: You would have to include municipalities too, I think. Do not exempt the MUSH sector.

Mr. Evans: If you also do not include all the tax credit systems and so on, it is just a pure, revenue-neutral exchange of the MST for the GST, then the rate of 3% to 4% is not inconceivable at all. But if the other items, such as the tax credit system, are put back in, then the rate has to come up.

Mr. Soetens: I come to that, because you say on page 2 we should get the rate down to 3%—and I appreciate your answer—

M. Soetens (Ontario): Premièrement, vous dites que vous êtes en faveur d'une assiette beaucoup plus large pour la taxe et vous faites d'ailleurs certaines suggestions à la page 2 de votre mémoire, énumérant des secteurs qui devraient être taxés. Pourtant, vous dites aussi que vous êtes généralement favorable au principe ou à la manière dont les institutions financières sont traitées dans ce document. Les frais pour cartes de crédit, par exemple, ne sont pas taxés. À mes yeux, les frais pour cartes de crédit sont simplement un loyer pour l'utilisation de la carte pendant un an. Pourquoi ne recommandez-vous pas que cela soit taxé?

M. Evans: Cela dépend du type de frais auquel vous faites allusion. S'il s'agit de frais exigés pour être en possession de la carte, c'est une chose. Si, par contre, il s'agit de frais associés à l'utilisation de la carte, c'est une autre histoire. Mais je ne dis pas que l'on ne devrait pas envisager de taxer tous ces frais.

M. Soetens: Vous pensez donc qu'il y aurait moyen de modifier cette liste des services exonérés offerts par les institutions financières de manière à en taxer un plus grand nombre.

M. Evans: Oui, absolument. Nous travaillons de concert avec les fonctionnaires des Finances afin d'essayer de définir clairement ce qui devrait être taxable et ce qui ne devrait pas l'être.

M. Soetens: Également, à la page 2 de votre mémoire, on lit que le taux devrait être abaissé à 5 p. 100 au maximum, mais plus loin, vous laissez entendre qu'il pourrait même être abaissé à 3 p. 100. Jusqu'à maintenant, nous n'avons entendu personne proposer un tel taux. Je suis curieux de savoir comment vous proposez de l'abaisser à 3 p. 100.

M. Evans: En y incluant tout le secteur de l'immobilier. Le gouvernement ne souhaite peut-être pas le faire pour des raisons politiques, mais j'affirme que si on élargit l'assiette de la taxe à tout ce qui pourrait être considéré comme biens de consommation, il est concevable. . .

Le président: Je pense qu'il faudrait y inclure les municipalités également. Il ne faudrait pas exclure le secteur des MUEH.

M. Evans: Si on élimine en outre tout le régime de crédit d'impôt et tout le reste, si l'on se contente purement et simplement de remplacer la taxe sur les ventes des fabricants par la TPS, de façon à percevoir exactement le même montant, alors un taux de 3 p. 100 ou 4 p. 100 n'est absolument pas inconcevable. Mais si l'on ajoute les autres éléments du régime comme les crédits d'impôt, alors il faut remonter le taux.

M. Soetens: J'y arrive justement, car vous dites à la page 2 que nous devrions ramener le taux à 3 p. 100 et je comprends que votre réponse. . .

[Text]

Mr. Evans: No, 5% is what we are talking about—5% to 6%. I will put it to you now, 3% is hypothetical in the extreme.

Mr. Soetens: It is important. It is here in writing at 3%. So 5% you might see happening, but not 3%.

If I go to the next page, the first item you deal with is tax credits. We are talking about this revenue neutrality, yet the first section there says what we ought to do is establish additional credits, raising the thresholds after which there is no sales credit. To me that sounds like greater tax breaks; and if you are going to reduce the rate on the other side, where are you going to get this money from?

Mr. Evans: In my opening comments I made the distinction that you try to separate revenue-raising from income redistribution. Now, the political decision might be taken at some point to enrich the existing transfer system. But in the scenario we are talking about here we are trying to leave lower-income Canadians no better off and no worse off than they are right now. The proposals outstanding now make lower-income Canadians better off than they were before. If you held it to no better, no worse, that is the system we look at here. If the political decision is then made to enrich that further, than that is an income distribution question. That is a social policy question that should not be part and parcel of a tax policy issue.

Mr. Soetens: So you are saying this tax credit should then get back to the income tax rolls and not be discussed as part of the GST.

Mr. Evans: Yes.

Mr. Soetens: I presume if we talk about the consumer in general, middle-income Canadians represent a significant portion of your client base. Do you get much comment through your branches that middle-income Canadians feel they are being taxed rather enough, and probably too much? Any additional credits you are proposing would obviously have to come from some place. Would you agree they should come from corporate income tax rates paid by trust companies or from middle-income Canadians?

[Translation]

M. Evans: Non, nous proposons 5 p. 100 ou un taux de l'ordre de 5 à 6 p. 100. Je vous le dis tout net, le taux de 3 p. 100 est extrêmement hypothétique.

M. Soetens: C'est important. Ce 3 p. 100 est écrit noir sur blanc. Donc, vous croyez possible le taux de 5 p. 100, mais pas 3 p. 100.

Si je passe à la page suivante, vous traitez tout d'abord des crédits d'impôt. On parle d'une taxe neutre sur le plan des recettes fiscales et pourtant, on lit ici que nous devrions instaurer de nouveaux crédits et relever le plafond de l'admissibilité aux crédits d'impôt au titre de la taxe de vente. Je trouve que cela ressemble à de nouveaux allègements fiscaux; et si vous réduisez par ailleurs le taux de la taxe, d'où viendra l'argent?

M. Evans: Dans mes observations préliminaires, j'ai dit qu'il fallait faire la distinction entre la perception de recettes fiscales et la redistribution du revenu. Il est possible qu'à un moment donné, les autorités politiques prennent la décision d'enrichir le régime actuel de paiements de transfert. Mais dans le scénario que nous envisageons ici, nous essayons de faire en sorte que les Canadiens à faible revenu se retrouvent dans une situation ni meilleure, ni pire qu'actuellement. Selon les propositions que nous étudions, les Canadiens à faible revenu seraient en meilleure posture qu'avant. Si l'on s'en tenait à un changement neutre ne permettant ni d'améliorer, ni d'empirer leur situation, cela donnerait le système que nous envisageons ici. Quant à savoir si l'on doit prendre la décision politique de vendre le régime plus équitable c'est une décision qui relève de l'autre volet, celui de la répartition du revenu. C'est une question de politique sociale dont il ne devrait pas être question dans le cadre d'un débat sur la politique fiscale.

M. Soetens: Vous affirmez donc que ce crédit d'impôt devrait être traité dans le cadre du régime d'impôt sur le revenu et qu'il ne devrait pas en être question dans le contexte du débat sur la TPS.

M. Evans: Oui.

M. Soetens: Je suppose que si l'on parle de l'ensemble des consommateurs, les Canadiens à revenu moyen représentent une portion importante de votre clientèle. Dans les succursales de vos entreprises, est-ce que vous entendez beaucoup de Canadiens à revenu moyen dire qu'ils sont taxés assez lourdement et probablement même trop lourdement? Tout crédit additionnel comme ceux que vous proposez devra évidemment provenir de quelque part. Êtes-vous d'accord pour dire que l'argent devrait provenir de l'impôt sur le revenu des sociétés payé par les compagnies de fiducie ou encore de l'impôt sur le revenu payé par les Canadiens à revenu moyen?

• 1550

Mr. Evans: I think we have to understand the fundamentals of taxation: corporations do not pay tax; people pay tax. The consumer can pay it, the shareholder can pay it, or the worker can pay it. But the corporation does not pay tax. So if you increase the income tax on

M. Evans: Je pense qu'il faut comprendre comment fonctionne le régime fiscal: les sociétés ne paient pas d'impôt; les particuliers paient des impôts. Le consommateur peut en payer, l'actionnaire peut en payer ou le travailleur peut en payer. Cependant, les sociétés,

[Texte]

trust companies and banks and insurance companies and credit unions, we are simply going to pass it on to one of those three groups.

The issue you have to understand is that we do not know how ultimately it is going to be distributed, and it might not be distributed equitably. A system like this, which is more fair, which applies right to consumption, you can better determine how the distribution of that tax is going to apply to Canadians. Part of the political accountability should be how the tax is going to apply to Canadians, whom the burden is going to be borne by, and that it is borne equitably. We think that is a fairer system than using the income tax, which is an indirect method of taxing consumers or shareholders or workers.

Mr. Soetens: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Young: I do not know how we are going to make out with getting all of this televised, because I think it would be good to have a re-run of *Catch-22* performed in Canada by Canadians—

Mr. Evans: Oh, you have not changed—

Mr. Young: —directed by Michael Wilson.

I have a problem, Mr. Chairman. The Canadian Bar Association was here yesterday and they are for the GST, but they have a major problem with taxes on essential legal services.

Mr. Evans: This is called “don’t tax you, don’t tax me, tax the guy behind the tree”.

Mr. Young: Yes. Then we had the bankers in this afternoon, who I know you are good friends with, no matter what else takes place in the world of financial institutions. They are quite happy with the GST, but it is not too good as it applies to the things that they do on an everyday basis.

Now we have the trust companies. This is why I say Big Brother is alive and well. He is telling everybody how to do things. This is the rationale the trust companies put forward: “The Trust Companies Association believes that several principles are key... The GST should be as broadly based as possible”. But you say it is not broadly enough based.

Mr. Evans: That is right.

Mr. Young: And it should have “the lowest rate possible”. It does not have the rate you think it should have. It should be “visible to the consumer”. There has been a lot of discussion about that, depending on signing and so forth.

Mr. Evans: Yes.

[Traduction]

elles, ne paient pas d’impôt. Si le gouvernement augmente l’impôt sur le revenu des compagnies de fiducie, des banques, des compagnies d’assurance et des caisses de crédit, elles vont tout simplement le refiler à l’un de ces trois groupes.

Ce qu’il faut comprendre, c’est qu’on ignore au bout du compte comment la taxe sera répartie. Elle risque de ne pas être répartie équitablement. Un régime comme celui-ci est beaucoup plus juste, en ce sens qu’il s’applique à la consommation et qu’on peut mieux déterminer comment la taxe sera répartie sur l’ensemble des Canadiens. Il incombe entre autres aux hommes politiques de veiller à ce que la taxe s’applique équitablement aux Canadiens, puisque c’est eux qui devront en assumer le fardeau. C’est un système plus juste, préférable au recours à l’impôt sur le revenu, qui est une méthode indirecte de taxer les consommateurs, les actionnaires ou les travailleurs.

M. Soetens: Merci, monsieur le président.

M. Young: Je ne sais pas comment nous allons nous y prendre pour faire téléviser tout cela, parce que je pense qu’il serait bon de présenter une reprise de «*Catch-22*» joué au Canada, par des Canadiens. . .

M. Evans: Oh, vous n’avez pas changé.

M. Young: . . . sous la direction de Michael Wilson.

Monsieur le président, j’ai un problème. Les représentants de l’Association du barreau canadien étaient ici hier et ils se sont prononcés en faveur de la TPS. Cependant, le fait que la taxe vise les services juridiques essentiels leur posait un problème d’envergure.

M. Evans: Tout le monde dit: «Ne me taxez pas, moi, taxez le voisin.»

M. Young: C’est vrai. Nous avons aussi entendu des banquiers cet après-midi, et je sais que vous vous entendez avec eux comme larrons en foire, peu importe ce qui se passe dans le monde des institutions financières. La TPS les satisfait, mais ils renâclent parce qu’elle s’applique à leurs opérations quotidiennes.

Et ce sont maintenant les représentants des compagnies de fiducie qui viennent nous parler. Cela me convainc que *Big Brother* se porte fort bien et qu’il dirige toutes choses. Voilà la position énoncée par les compagnies de fiducie: «Selon l’Association des compagnies de fiducie, la mise en oeuvre efficace de la TPS dépend de plusieurs principes. La TPS doit en effet avoir une assiette aussi large que possible.» Or, vous dites que l’assiette n’est pas suffisamment large.

M. Evans: C’est exact.

M. Young: Vous ajoutez qu’elle doit être «du taux le plus bas possible». La taxe n’est donc pas au taux que vous souhaiteriez. Elle doit «être visible pour le consommateur». Il y a eu beaucoup de discussions à ce sujet d’ailleurs, on a abordé le sujet de l’étiquetage requis, et ainsi de suite.

M. Evans: Oui.

[Text]

Mr. Young: It should be "fully integrated with the provincial sales tax system". It is not.

Mr. Evans: No. Ultimately it should.

Mr. Young: Yes, but in the proposal before us now, it is not.

The problem I have is for the average Canadians who are sitting out there, who are signing petitions and calling their Members of Parliament. They are frustrated and angry and saying enough is enough. They are saying there is something wrong here. There were fundamental principles or key principles or basic approaches that everybody agreed on. Very few of them, if any, have been put into this proposal that is before us in the technical documents, and yet we have very large organizations with tremendous influence coming before us saying they agree with this.

Do we agree with the concept? People might be able to live with saying, yes, there has been a lot of discussion about the existing sales tax and all the rest of it. But the fact of the matter is that the train is coming down the track and what we have before us is not as broadly based as possible, not lowest rate possible, not visible to the consumer, and not fully integrated with the provinces. Yet we have the Canadian Bar Association, the Canadian Bankers' Association, and now the Canadian Trust Companies Association saying, well, it is not too good, but let us go with it anyway, except please, for God's sake, take care of my own little bailiwick.

Mr. Evans: Oh, trust companies have not said that.

Mr. Young: What I am saying that you have said is that you support it, and then the last sentence on the last page says:

The Association is prepared to continue working with the Department of Finance to achieve these objectives.

The fact is that the Prime Minister and the Minister of Finance are saying no, no, no. This is the way it is going to be.

Now, sooner or later, and I know it is terribly difficult, but people are going to have to make a decision. If the Prime Minister and the Minister of Finance hold to this position, that the GST proposal as it is is what the Canadian people and trust companies and everybody else are going to have to deal with, are you still supporting it, although it contravenes key principles?

Mr. Evans: Let me put it this way. I think what we strongly support is the direction of the move, away from the MST towards a broader base, and certainly the base is much broader under the GST than it is under the MST. It does include services. We do not think it includes enough. It does not go far enough. It still excludes some items that we believe should be taxable, which would allow us to have a lower rate. The rate does come down from 13.5% to 9%. It does not come down far enough. The directions

[Translation]

M. Young: Elle devrait «être parfaitement intégrée au système de taxe provinciale de vente». Or, elle ne l'est pas.

M. Evans: Non, mais elle devrait l'être ultérieurement.

M. Young: D'accord, mais elle ne l'est pas dans la proposition dont nous sommes saisis.

Ce qui m'inquiète, c'est le sort des simples citoyens qui signent des pétitions et qui communiquent avec leurs députés. Ils sont très en colère. Ils disent qu'assez, c'est assez. Selon eux, il y a quelque chose qui cloche. Il y avait certains principes de base, certaines orientations fondamentales sur lesquelles tout le monde s'entendait. Or, la proposition énoncée dans les documents techniques leur fait peu ou pas de place, ce qui n'empêche pas des organismes extrêmement influents de venir nous dire qu'ils sont d'accord avec cette démarche.

Sommes-nous en faveur de ce concept? Les gens se consoleront peut-être en se disant qu'il y a eu énormément de discussions sur la taxe de vente actuelle, et tout le reste, mais le fait est que le train a déraillé quelque part, puisque, à l'heure actuelle, on ne nous propose pas une taxe dotée d'une assiette aussi large que possible, du taux le plus bas possible, visible pour le consommateur et parfaitement intégrée aux systèmes de taxes provinciales de vente. Malgré cela, l'Association du barreau canadien, l'Association des banquiers canadiens et maintenant l'Association des compagnies de fiducie du Canada viennent nous dire que ce n'est pas fameux, mais qu'on devrait aller de l'avant tout de même, pourvu que leur petite chasse gardée demeure intouchée.

M. Evans: Les compagnies de fiducie n'ont pas dit cela.

M. Young: Vous avez dit que vous étiez en faveur de la taxe, mais dans la dernière phrase de votre mémoire, à la dernière page, vous dites:

«L'association est disposée à continuer à travailler avec le ministère des Finances afin d'atteindre ces objectifs.»

Or, le premier ministre et le ministre des Finances sont inébranlables. Ils sont résolus à faire adopter la taxe telle quelle.

Tôt ou tard—et je sais que c'est extrêmement difficile—les gens vont devoir prendre une décision. Si le premier ministre et le ministre des Finances maintiennent leur position, s'ils s'obstinent à vouloir faire avaler aux compagnies de fiducie et à l'ensemble de la population la TPS sous sa forme actuelle, allez-vous leur conserver votre appui, même si cela contrevient aux principes fondamentaux que vous souhaitez voir appliquer?

M. Evans: Je vais vous expliquer. Nous appuyons sans réserve la nouvelle orientation, soit l'abandon de la taxe sur les ventes des fabricants en faveur d'une assiette plus large. Il est indéniable que l'assiette de la TPS est beaucoup plus large que celle de la TVF. Elle englobe les services, mais nous pensons que ce n'est pas suffisant. Elle ne va pas assez loin. En effet, elle exclut certains articles qui, à notre avis, devraient être taxables. S'ils l'étaient, le taux de la taxe pourrait être plus bas. À l'heure actuelle,

[Texte]

are all correct, but we think we could go further and have a much simpler, much more efficient, much more effective tax for the country.

• 1555

So yes, we support the moves in that direction. We would not be as happy if no changes were made as we could be if changes were made, but the fact of the matter—and I understand, as you understand—is that our standing up and objecting, short of refusing to pay the tax, which only a fool would do, is not going to change anything. What is going to change something is if this committee sees eye to eye with the representations that are being made by us, by associations, by individual Canadians, and writes a report that is convincing to the Prime Minister and the Minister of Finance and causes the changes to be made in the direction that virtually everyone who has appeared before you suggests is right for the country.

Mr. Young: Mr. Chairman, I understand that is a very logical approach to it. The only difficulty I have is that we are expected to be very rational and logical and conciliatory—

The Chairman: No, no, rational and logical.

Mr. Young: Well, I hope conciliatory at some point.

Mr. Evans: Hallucinatory.

Mr. Young: But, Mr. Chairman, the fact is that the proponents of the proposal from the government side are saying take it or leave it. It is the Lowell Murray syndrome. What I am concerned about is whether or not you are playing into the hands of the government, along with a number of other groups, by saying look, we do not like this, we do not like that, it goes against fundamental principles or key elements, but we are going to take it. That is not a terribly strong signal to the Prime Minister and to the Minister of Finance that they should move and open up the process so that, as you suggest, you can work with the department and the government to try to achieve at least your objectives.

Mr. Evans: I would suggest, Mr. Chairman, that whether or not you agree with everything the government says, the government has come out with a statement of policy: this is our policy, here is our technical paper, here is our white paper; now tell us what you think. That is the mandate I understand this august committee has been—

Mr. Young: So you are hoping that in fact Mr. Blenkarn is not suffering from hallucinations and that they will listen to whatever he and others have to say around this table.

Mr. Evans: I have great faith not only in Mr. Blenkarn but in the other members of this committee. As a former chairman, I could say nothing less.

[Traduction]

le taux passe de 13,5 à 9 p. 100. Ce n'est pas une baisse suffisante. L'orientation fondamentale est bonne, mais nous pensons qu'on pourrait aller plus loin et instaurer à l'échelle du pays une taxe plus simple, plus efficiente et plus efficace.

Nous considérons donc qu'il s'agit d'un pas dans la bonne direction. Nous serions évidemment plus heureux si l'on apportait des changements, mais le fait est—et vous le comprenez comme moi—qu'il ne sert à rien de se révolter et de refuser de payer la taxe. D'abord, ce serait totalement absurde et cela ne changerait rien. Ce qui risque de changer quelque chose, c'est que le Comité entérine les recommandations que lui font les associations et les particuliers qui viennent comparaître et rédige un rapport qui persuade le premier ministre et le ministre des Finances d'apporter des changements allant dans le sens souhaité par la plupart des témoins.

M. Young: Monsieur le président, il s'agit d'une démarche très logique. Le seul problème, c'est qu'on s'attend à ce que nous soyons rationnels, logiques et conciliants. . .

Le président: Non, non, rationnels et logiques.

M. Young: Conciliants aussi, je l'espère.

M. Evans: Hallucinatoire.

M. Young: Mais, monsieur le président, le fait est que du côté gouvernemental, les champions de la proposition lancent un ultimatum. C'est le syndrome Lowell Murray. Je me demande si votre association, comme grand nombre d'autres groupes, ne fait pas le jeu du gouvernement en disant que la proposition ne leur plaît guère, qu'elle contrevient à des principes fondamentaux, mais que vous allez quand même l'accepter. Cela n'est guère de nature à inciter le premier ministre et le ministre des Finances à bouger et à rouvrir les négociations, ce qui vous permettrait, comme vous l'avez dit, de travailler en collaboration avec les autorités pour réaliser à tout le moins vos objectifs.

M. Evans: Monsieur le président, que l'on soit d'accord ou non avec toutes les déclarations gouvernementales, le gouvernement a dit: voilà notre politique. Nous l'avons énoncée dans ce document technique, dans ce livre blanc; maintenant, dites-nous ce que vous en pensez. D'après ce que je comprends, c'est le mandat que cet éminent Comité. . .

M. Young: Donc, vous espérez que M. Blenkarn ne souffre pas d'hallucinations et que le gouvernement prêtera une oreille attentive à ce que lui-même et ses collègues autour de cette table auront à dire.

M. Evans: J'ai une très grande confiance non seulement en M. Blenkarn, mais aussi en tous les membres du Comité. A titre d'ancien président, c'est le moins que je puisse dire.

[Text]

Mr. Young: We were going to leave that out.

Mr. Attewell: The 3% you mentioned on page 2... I forget the word you used a few minutes ago.

Mr. Evans: Hypothetical in the extreme.

Mr. Attewell: So why did you put it in?

Mr. Evans: The reason it was put there is that if you eliminate all the income redistribution aspects, no tax credits, you broaden the base to include absolutely everything. You could conceivably replace the MST with a 3% GST.

Mr. Attewell: I doubt that very much. Mr. Chairman, the base would have to be about \$600 billion for 3% to equal \$18 billion roughly that we are getting out of the manufacturers sales tax.

Mr. Evans: We are not getting \$18 billion, though.

Mr. Attewell: You do not believe it would be \$600 billion.

Mr. Evans: The \$18 billion you are getting out of the MST right now. I see what you mean, yes.

Mr. Attewell: Anyway, as for the 3%, I think it is irresponsible that you would put that in a document.

Mr. Evans: You are certainly entitled to that opinion.

Mr. Attewell: But other than that figure, being a good corporate citizen and a former chairman of this committee under a different government, would you consider publishing those first two or three pages in our major dailies across the country that lend so much support to this?

Mr. Evans: On my budget or yours, Mr. Chairman?

Mr. Attewell: We may need some help to sell this to Canadians.

Mr. Evans: I am available. I have said this publicly. My member companies fully support what is said there in terms of the principles.

Mr. Attewell: But we did have a little trouble selling free trade. So it takes some help from other citizens, individuals, groups and corporations.

To get back to my question, would you consider publishing your strong support of the direction this government is proposing, that you really support it? Mind you, we would have to fine-tune a few things, but...

Mr. Evans: Certainly, I have no objection to that whatsoever. By the way, Mr. Chairman, the Trust Companies Association was a member of the alliance in support of free trade before and during the last election.

[Translation]

M. Young: Nous allions passer cela sous silence.

M. Attewell: A propos du 3 p. 100 que vous avez mentionné à la page deux... J'ai oublié comment vous avez qualifié cette option tout à l'heure.

M. Evans: J'ai dit qu'elle était extrêmement hypothétique.

M. Attewell: Pourquoi l'avoir incluse alors?

M. Evans: Je l'ai mise là parce que si l'on élimine tous les aspects de la redistribution du revenu, si l'on ne prévoit pas de crédits, la base devient tellement large qu'elle englobe à peu près tout. A ce moment-là, on peut envisager de remplacer la TVF par une TPS À 3 p. 100.

M. Attewell: J'en doute fort. Monsieur le président, avec une taxe à 3 p. 100, il faudrait que l'assiette soit d'environ 600 milliards de dollars pour qu'on puisse obtenir environ les 18 milliards que nous tirons de la taxe sur les ventes des fabricants.

M. Evans: Nous n'en tirons pas 18 milliards.

M. Attewell: Vous ne croyez pas que l'assiette serait de 600 milliards.

M. Evans: Je comprends ce que vous voulez dire. Et vous parlez des 18 milliards que nous tirons à l'heure actuelle de la TVF.

M. Attewell: Quoi qu'il en soit, je pense qu'il est irresponsable de votre part d'avoir inclus une proposition de taxe à 3 p. 100 dans un document.

M. Evans: Vous avez droit à votre opinion.

M. Attewell: Oublions ce pourcentage. Étant donné votre conscience des responsabilités sociales et en votre qualité d'ancien président de ce Comité sous un autre gouvernement, accepteriez-vous de publier les deux ou trois premières pages de votre mémoire dans les grands journaux du pays qui appuient vivement cette initiative?

M. Evans: A même mon budget où le vôtre, monsieur le président?

M. Attewell: Nous aurons peut-être besoin d'aide pour vendre cette idée aux Canadiens.

M. Evans: Je suis disponible. D'ailleurs, je l'ai déjà dit publiquement. Les compagnies membres de l'association appuient les grands principes énoncés dans le document.

M. Attewell: Nous avons eu un peu de mal à promouvoir le libre-échange. Ce qu'il nous faut, c'est la collaboration de citoyens, de groupes de pression et de grandes sociétés.

Pour revenir à ma question, accepteriez-vous de rendre public ce document dans lequel vous appuyez vigoureusement l'orientation que propose le gouvernement? Évidemment, il faudrait arranger une ou deux petites choses, mais...

M. Evans: Certainement. Je n'y vois absolument aucune objection. Soit dit en passant, monsieur le président, l'Association des compagnies de fiducie du Canada était membre de l'alliance en faveur du

[Texte]

[Traduction]

libre-échange avant et pendant la dernière campagne électorale.

• 1600

Mr. Attewell: Another area, Mr. Evans, I thought you were a little fuzzy on is this threshold. You say, raise it. Raise it by how much?

Mr. Evans: That is a matter for you to determine in the House of Commons, Mr. Chairman. It is not a matter for us to suggest. I say if that could be necessary—

Mr. Attewell: Let me put it the other way. Why do you think it is inadequate now at \$30,000?

Mr. Evans: I am not sure it is. You may very well decide that is what needs to be done, Mr. Chairman—

Mr. Attewell: I do not follow you.

Mr. Evans: —that it needs to be raised.

Mr. Attewell: You did not come to the conclusion that the current level is too low, but you are recommending that we increase it.

Mr. Evans: I am recommending that you consider that level, whether \$30,000 is proper or improper. Thirty thousand might be too low for a family, because the average Canadian family income now is in the \$40,000-some-odd range, and \$30,000 is substantially below that average. Now whether that needs to be—

The Chairman: You both are talking at cross-purposes. You are talking of a company being excluded below a level—

Mr. Evans: No.

Mr. Attewell: No, no.

The Chairman: —or business, or you are talking about the individual?

Mr. Attewell: Yes, the individual tax credit.

The Chairman: Well, the individual tax credit, depending on circumstances, in fact stays out, depending on how many kids you have got and whether you are a single parent, or just how you organize it.

Mr. Evans: Or you are supporting your mother and father—

The Chairman: That is right.

Mr. Evans: There are all kinds of considerations.

The Chairman: That is right.

The Chairman: I am not going to recognize any other members, unfortunately. I want to thank you very much, Mr. Evans, for your excellent presentation, and it is excellent having the former chairman of the committee back, who has dealt with these intricate financial matters before and understands them fully, and has some of the solutions we need.

M. Attewell: Il y a un autre sujet pour lequel vous n'avez pas été très clair, monsieur Evans: il s'agit du seuil. Vous dites qu'il faut un seuil plus élevé. À combien devrait-on le fixer?

M. Evans: C'est à vous de le décider, à la Chambre des communes, monsieur le président. Ce n'est pas à nous de faire des suggestions. Si c'était nécessaire. . .

M. Attewell: Je vais répéter ma question autrement: pourquoi croyez-vous que le seuil de 30,000\$ est inapproprié?

M. Evans: Je ne suis pas sûr qu'il le soit. Vous pourriez décider qu'il est juste, monsieur le président. . .

M. Attewell: Je ne vous comprends pas.

M. Evans: . . . de relever ce seuil.

M. Attewell: Vous ne concluez pas que le seuil actuel est trop bas, mais vous recommandez que nous le relevions.

M. Evans: Je recommande que vous considériez ce seuil de 30,000\$ et que vous décidiez s'il est bon ou non. Pour une famille, c'est peut-être trop peu, puisque la famille canadienne moyenne a un revenu d'environ 40,000\$, ce qui est beaucoup plus élevé que le 30,000\$ proposé. Pour ce qui est de savoir s'il faut. . .

Le président: Il y a un malentendu. Vous parlez d'une société qui est exemptée sous un certain chiffre d'affaires. . .

M. Evans: Non.

M. Attewell: Non.

Le président: . . . ou plutôt d'un particulier?

M. Attewell: Oui, du crédit pour les particuliers.

Le président: Le crédit des particuliers est refusé, selon les circonstances, selon le nombre d'enfants que vous avez, votre situation de chef de famille monoparentale ou votre déclaration.

M. Evans: Vous pouvez aussi avoir vos parents à charge. . .

Le président: C'est exact.

M. Evans: Il y a beaucoup de facteurs.

Le président: C'est juste.

Le président: Je ne donnerai pas la parole à d'autres membres, malheureusement. Monsieur Evans, je vous remercie de votre excellent exposé. Il est bon de revoir un ancien président du Comité, qui a déjà abordé ces questions financières complexes, qui les comprend bien et qui a des solutions à proposer.

[Text]

Our next witness is the Canadian Co-operative Credit Society: Jonathan Guss, Vice-President of Corporate Affairs and General Counsel; Bill Knight, Director of Government Affairs; Gary Rogers Tax Adviser; Tod Manrell, Chairman.

Mr. Tod Manrell (Chairman, Canadian Co-operative Credit Society): Mr. Chairman, first I want to thank you for the opportunity to appear before the committee to discuss issues and answer questions regarding the effect of the GST on credit unions and the services that they offer to their members. I will keep my prepared remarks very brief so we will have time to answer your questions.

I am the chairman of the board of the Canadian Co-operative Credit Society, and I am also the chairman of the board of British Columbia Central Credit Union in British Columbia. I am an elected volunteer on the board of directors of Richmond Savings Credit Union, and I earn my living as a manufacturer based in western Canada. Interestingly enough, until I read the GST technical report when on the aircraft coming here, I thought I was a small businessman, but I would now like to inform you that I am a large businessman.

As you may be aware, there are approximately 1,400 individual credit unions in nine provinces, with assets in excess of \$26 billion and a membership of 4.3 million Canadians. By way of comparison, the assets of the credit union system are similar to those of Canada Trust Company or the National Bank of Canada. Together, the credit unions and the Mouvement Desjardins in Quebec have in excess of \$50 billion of assets at the local level. We also have in excess of eight million members, together representing over 40% of the adult population of Canada.

Credit unions, though affiliated with provincial and national networks, are independent, locally owned financial institutions. By their nature they are community controlled, accepting deposits and putting them to work in their communities. Unlike for other financial institutions, surplus earnings are returned to participating members rather than to a separate or distinct group of shareholders. This community orientation has resulted in credit unions playing an important role in local and regional economic development. Credit unions alone have over 2,200 branches. This compares with the Royal Bank's 1,550 branches.

• 1605

Our point is that credit unions serve localities that are not served by other financial institutions. In British Columbia alone there are over 30 communities served by credit unions.

Most credit unions provide a full range of financial services, such as accepting savings and deposits, granting

[Translation]

Notre prochain témoin est la Société canadienne de crédit coopératif: nous recevons Jonathan Guss, vice-président des affaires commerciales et chef du contentieux; Bill Knight, directeur des affaires gouvernementales; Gary Rogers, conseiller en fiscalité; et Tod Manrell, président.

M. Tod Manrell (président, Société canadienne de crédit coopératif): Monsieur le président, j'aimerais d'abord vous remercier de nous donner l'occasion de nous exprimer sur certains sujets et de répondre à vos questions au sujet des incidences de la TPS sur les coopératives de crédit et sur les services qu'elles offrent à leurs membres. Je vais faire une brève déclaration afin que nous ayons du temps pour vos questions.

Je suis président du conseil de la Société canadienne de crédit coopératif et président du conseil de la *British Columbia Central Credit Union*, de la Colombie-Britannique. Je suis également un bénévole élu au conseil d'administration de la *Richmond Savings Credit Union*, et je gagne ma vie comme fabricant, dans l'Ouest canadien. Jusqu'ici, j'ai toujours cru être à la tête d'une petite entreprise, mais à la lecture du document technique sur la TPS, dans l'avion, j'ai découvert que j'avais une grande entreprise.

Vous savez peut-être qu'il y a environ 1,400 caisses de crédit dans neuf provinces, avec un actif dépassant 26 milliards de dollars et des membres au nombre de 4.3 millions. Pour fins de comparaison, on peut dire que l'actif des coopératives de crédit est semblable à celui de la société Canada Trust et de la Banque nationale du Canada. Ensemble, les caisses de crédit et le Mouvement Desjardins du Québec possèdent un actif total de plus de 50 milliards de dollars au niveau local. Nous comptons ensemble plus de 8 millions de membres, qui représentent plus de 40 p. 100 de la population adulte du Canada.

Les caisses de crédit, bien qu'elles soient affiliées à des réseaux provinciaux et national, sont des établissements financiers indépendants à propriété locale. De par leur nature, elles sont régies par la collectivité, acceptant des dépôts qui sont utilisés dans la collectivité. Contrairement à d'autres établissements financiers, les caisses de crédit redonnent les revenus excédentaires aux membres participants plutôt qu'à un groupe distinct d'actionnaires. Cette orientation communautaire a permis aux caisses de crédit de jouer un rôle important dans le développement économique local et régional. Les caisses de crédit ont à elles seules plus de 2,200 succursales. La Banque Royale, elle, en a 1,550.

Nous voulons bien faire comprendre que les caisses de crédit servent des municipalités qu'aucun autre établissement financier ne dessert. En Colombie-Britannique seulement, il y en a dans plus de trente collectivités.

La plupart des caisses de crédit offrent une vaste gamme de services financiers, comme des comptes de

[Texte]

loans and mortgages, and providing chequing and electronic banking services. Decades ago credit union members realized their credit unions could provide this range of services only if they shared expertise and technical services. The provincial and national organizations were established by credit unions as the vehicles to provide administrative and technical support to member credit unions and provincial centrals, in addition to pooled financial liquidity and investment services. Through these second and third tiers, local credit unions can access many types of support services. These networks are a means to achieve the economies of scale required to compete with larger financial institutions.

I would like to draw a comparison between the credit union network and our competitors. With multi-branch banks or trust companies the services are provided within one corporate body by the head office and regional offices of a bank or trust company to its branches. These are identical to those shared among many separate corporate entities in the credit union system, including CCCS, provincial centrals, and credit unions. Yet in the absence of modifications to the GST proposals we would not pay GST at the same stage or in the same amount as our competitors. Credit unions would pay GST every time they acquired services from other credit union organizations, but a bank branch would not pay GST when it acquired identical services from its head office. The result is higher proportionate taxation of credit union services compared with our competitor's services.

That is the primary problem we would like to talk to you about today. It is set out in more detail in our written brief, along with a practical solution that would recognize the structure of the credit union system in the design of the GST.

Perhaps I should comment briefly on the proposed solution. It is essential that the flow of goods and services among credit union organizations at the local, provincial, and national levels and affiliated companies take place on a GST-exempt basis. This solution recognizes that such transactions are identical to the provision of services by the head office or regional offices of large financial institutions to the branch network. Such a group exemption would not be special treatment for credit unions. It would simply tax their network in the same way as their larger competitors'.

I should point out that we have had discussions with officials at the Department of Finance on this issue and appreciate the reference in the technical paper that acknowledges the problem. However, we think it is important that the committee make a recommendation in support of our representations that would cause our services to be taxed in a manner similar to that of our competitors.

We trust, of course, the government will act in a fiscally responsible manner on all other issues, and we

[Traduction]

dépôt et d'épargne, les prêts et les hypothèques, les chèques et les services bancaires électroniques. Il y a quelques décennies, les membres des caisses de crédit se sont rendu compte que leurs établissements ne pourraient offrir une aussi large gamme de services que s'ils partageaient leur savoir-faire et leurs services techniques. Les organismes provinciaux et national ont par conséquent été créés afin d'offrir un soutien administratif et technique aux caisses de crédit membres et aux centrales provinciales, en plus de regrouper leurs liquidités et leurs services de placement. Grâce à ces deux derniers volets, les caisses de crédit locales ont accès à divers types de services de soutien. Les économies d'échelle permises par cette mise en réseau nous donnent les moyens de concurrencer les plus grands établissements financiers.

J'aimerais maintenant comparer le réseau des caisses de crédit et ses concurrents. Dans le cas des succursales de banques ou de sociétés de fiducie, les services sont fournis par une société unique, dont le siège social ou les bureaux régionaux desservent les succursales. Il s'agit des mêmes services partagés par les diverses sociétés du réseau des caisses de crédit, comprenant la SCCC, les centrales provinciales et les caisses elles-mêmes. À moins de modifications de la TPS proposée, nous ne paierons pas la TPS de la même façon et pour les mêmes services que nos concurrents. La TPS sera prélevée chaque fois qu'une caisse de crédit achètera les services d'un regroupement de caisses, alors qu'une banque ne paierait pas de TPS lorsqu'elle achèterait le même service de son siège social. Il en résultera que les services des caisses de crédit seront taxés davantage que ceux de leurs concurrents.

C'est le principal problème dont nous voulons vous parler aujourd'hui. Nous donnons davantage de précisions dans notre mémoire. Nous y proposons également une solution pratique grâce à laquelle la TPS tiendrait compte de la structure du réseau des caisses de crédit.

Parlons d'abord brièvement de cette proposition. Il est essentiel que l'échange de biens et de services entre les paliers locaux, provinciaux et national des caisses de crédit soit exonéré de la TPS. Ainsi, on reconnaîtrait que ces opérations sont identiques aux échanges de services entre le siège social ou le bureau régional des grands établissements financiers et leurs réseaux de succursales. Il ne s'agirait pas d'un traitement spécial pour les caisses de crédit. La taxe serait appliquée à ce réseau comme à celui de leurs grands concurrents.

Je tiens à souligner que nous en avons discuté avec des responsables du ministère des Finances et que nous apprécions la référence faite à ce problème dans le document technique. Toutefois, nous estimons qu'il est important que le Comité fasse une recommandation pour appuyer nos demandes afin que nos services soient taxés de la même façon que ceux de nos concurrents.

Bien entendu, nous nous attendons à ce que le gouvernement agisse de façon responsable pour toutes les

[Text]

therefore wish to address our comments only to that issue today.

The Chairman: Before I go to one of my members, may I say I agree with you that it only makes sense that inter-credit-union charges for services supplied by one credit union to another be tax-exempt if the organizations are tax-exempt. Otherwise you run into unrealistic charges and real distortions in your operations. Your operations are all designed so your charges can flow one to another and back and forth in order to give you some networking. Is that the sense of it?

Mr. Mandrell: Yes, Mr. Chairman.

The Chairman: I think we can come to a conclusion and recommendation on that fairly quickly. But I am certainly not going to prejudge my members.

Mr. Nystrom: Mr. Chairman, I want to welcome our friends from the credit union movement here today. I too will do what I can to make sure we do not have that distortion that discriminates against them.

But I wonder if one of you could tell us what would happen if the government did not make that change. What would it cost you? How radical is the discrimination? How bad is it compared with other financial institutions; the banks? Can you give us an idea; just a ballpark figure? I am not trying to pin you down.

• 1610

Mr. Gary Rogers (Taxation Adviser, Canadian Co-operative Credit Society): The main concern is that any inputs at the provincial or national levels that are otherwise exempt would become taxable when they are passed along to a local credit union. Those are services such as salaries, property tax, insurance premiums—all those things.

Just to pick the most significant one, because salaries are the most significant concern here, at our eight centrals and at the national organization salaries are about \$34 million. If we add 9% tax to that when we pass those along as services to credit unions, you are looking at an additional penalty of about \$3 million just on salaries alone. It would be larger than that when we put all the other exempt types of services in there as well.

Mr. Nystrom: And that is because you are set up in a different way from the banks. The banks are purchasing these things in-house, but you have your individual credit unions all across the country and credit union centrals and the like.

Mr. Rogers: That is correct.

Mr. Nystrom: That is only on salaries, but you have other ingredients that go into this as well, as you were saying.

[Translation]

autres questions fiscales et, par conséquent, nous ne voulons traiter aujourd'hui que de ce problème.

Le président: Avant de donner la parole à l'un des membres, je tiens à dire que je suis d'accord avec vous et qu'il serait normal que le coût des services échangés par les caisses de crédit soit exonéré si ces organismes le sont. Autrement, vos frais augmenteraient de façon irréaliste et votre fonctionnement serait désorganisé. Vos transactions sont conçues de manière que les frais soient échangés, à la manière d'un réseau. Est-ce que j'ai bien compris?

M. Mandrell: Oui, monsieur le président.

Le président: Je crois que nous pourrions arriver à une conclusion et à une recommandation rapidement. Mais je ne présumerai pas de l'opinion des membres du Comité.

M. Nystrom: Monsieur le président, je veux souhaiter la bienvenue à nos amis du mouvement des caisses de crédit. Moi aussi, je ferai tout ce que je peux pour m'assurer qu'il n'y ait pas de discrimination envers elles.

Je me demande si vous pourriez nous dire ce qui arriverait si le gouvernement n'acceptait pas de faire cette modification. Combien vous en coûterait-il? Quelle serait la gravité de la discrimination? Comment votre fonctionnement se comparerait-il avec celui des autres établissements financiers, par exemple les banques? Pouvez-vous nous donner une idée, même vague? Je ne veux pas vous mettre sur la sellette.

M. Gary Rogers (conseiller en fiscalité, Société canadienne de crédit coopératif): Nous nous préoccupons principalement du fait que tous les intrants de niveau provincial ou national qui sont par ailleurs exonérés deviendront taxables lorsqu'ils seront fournis aux caisses de crédit locales. Parmi ces services, il y a les salaires, les taxes foncières, les primes d'assurance, et ce genre de choses.

Prenons la plus importante, les salaires étant la principale préoccupation. Pour les huit centrales et l'organisme national, les salaires s'élèvent à 34 millions de dollars. Ajoutons à cela une taxe de 9 p. 100 lorsque les services sont fournis aux caisses de crédit et nous obtenons une pénalité supplémentaire de 3 millions de dollars pour les salaires uniquement. Il faudrait encore ajouter tous les autres types de services exonérés.

M. Nystrom: Et cela seulement parce que vous avez une structure différente de celle des banques. Les banques achètent ces services à l'interne, mais vous avez des caisses de crédit indépendantes partout au pays et des centrales, etc.

M. Rogers: C'est juste.

M. Nystrom: Nous ne parlons que des salaires, mais il y a d'autres intrants dont il faudrait tenir compte, comme vous le disiez.

[Texte]

Mr. Rogers: Yes, that is right. Any other expenses that tax would not be paid on at source—such as property taxes, municipal business taxes, insurance premiums, all those types of administrative expenses—would become taxable when we pass them along as service charges, fee-for-service, in any way other than directly as property tax, for instance.

Mr. Nystrom: I would like to ask you about one other thing you highlighted in the brief you circulated to us ahead of time, and that is a concern you have that banks, because they have substantial foreign businesses and foreign operations, might have an advantage over you.

I was asking the banks just about an hour ago whether or not they agreed with your criticism. Of course they did not appear to be too concerned. In your brief you said, on page 5:

Banks, with their foreign business and diversified fee-for-service operations, and trust companies, with their trustee services, will have substantial taxable and zero-rated revenues. Therefore, banks and trust companies will have opportunities to claim significant input tax credits. It is assumed that they will be extremely innovative in maximizing the calculations of these credits. Guidelines promised in the Technical Paper should be tight enough to prevent undue input tax credit claims on fixed overhead expenses.

During our cross-examination of the banks earlier today, they said to us that around 25% of their gross revenue was derived from foreign business endeavours and diversified fee-for-service operations—in other words, that they would get an input tax credit on around 25% of their activities—and they thought this would not put them in an unfair position. I just wanted to get your response to it. You have underlined that this is one of your concerns. Perhaps you can elaborate to the committee on why you are concerned about it and how much of a competitive disadvantage this would put you at.

Mr. Rogers: When you are looking at competitive balances amongst various types of financial institutions, you look first to whether you are going to be taxed discriminately and you look second to see if anyone else is getting perhaps something you could perceive as a tax break.

At this point the technical paper does not indicate how input tax credits will be calculated. It suggests that guidelines will be released, and we will be having discussions, I am sure, with the Department of Finance officials in that area.

The concern we might have is if input tax credits are allowed in proportion to taxable revenues. Using your example, if 25% of revenues are taxable then is it appropriate that 25% of the tax paid on all expenses should be creditable; for example, the fax machine, the

[Traduction]

M. Rogers: Oui, c'est exact. Toutes les autres dépenses pour lesquelles nous ne paierions pas de taxe à la source—les taxes foncières, les taxes d'affaires municipales, les primes d'assurance, et ce genre de frais administratifs—deviendraient taxables sous forme de frais de service, de frais pour services rendus, qui ne seraient pas directs comme les taxes foncières, par exemple.

M. Nystrom: Parlons maintenant d'un autre aspect de la question que vous avez souligné dans le mémoire que vous nous avez distribué à l'avance. Il s'agit du fait que les banques, parce qu'elles font affaire à l'étranger, pourraient être avantagées par rapport aux caisses de crédit.

Il y a environ une heure, je demandais aux banques si elles étaient d'accord avec votre critique. Évidemment; cela ne semblait pas les préoccuper beaucoup. Dans votre mémoire, vous dites à la page 5:

Les banques qui font affaire à l'étranger et qui font diverses transactions rémunérées par service, et les sociétés de fiducie, avec leurs services fiduciaires, auront des revenus taxables et détaxés substantiels. Par conséquent, les banques et les sociétés de fiducie pourront réclamer des crédits sur intrants importants. On peut supposer qu'elles feront preuve d'imagination pour tirer le maximum du calcul de ces crédits. Les directives prévues dans le document technique devraient être suffisamment strictes pour éviter des demandes de crédits sur intrants indues pour des frais généraux fixes.

Lorsque nous avons interrogé les banques plus tôt aujourd'hui, elles nous ont répondu qu'environ 25 p. 100 de leurs revenus bruts étaient tirés de leurs affaires à l'étranger et de diverses transactions rémunérées par service. En d'autres termes, elles obtiendraient des crédits sur intrants pour environ 25 p. 100 de leurs activités. Les banques ont déclaré qu'elles ne croyaient pas que cette situation les avantagerait. Je voudrais avoir votre réaction à ce sujet. Vous avez souligné que c'était l'une de vos préoccupations. Peut-être pourriez-vous dire au Comité pourquoi cela vous préoccupe et comment cela pourrait vous nuire par rapport à la concurrence.

M. Rogers: En étudiant les équilibres de la concurrence entre les divers types d'établissements financiers, il faut d'abord voir s'il y a une discrimination dans le mode de taxation et, ensuite, si vos concurrents bénéficient de ce que vous considérez comme un allègement fiscal.

Actuellement, le document technique ne révèle pas le mode de calcul des crédits sur intrants. On dit que des directives seront publiées, et il y aura certainement des discussions avec le ministère des Finances à ce sujet.

Il faudrait savoir si les crédits sur intrants seront octroyés en fonction des revenus taxables. Reprenons votre exemple. Si 25 p. 100 des revenus sont taxables, serait-il juste qu'on permette un crédit équivalent à 25 p. 100 de la taxe payée sur les dépenses? Par exemple, sur

[Text]

CEO's desk? Certain expenses are fixed. Should a percent of that overhead be allocated to input tax credits when we would not have access to something like that?

The Chairman: In other words, what you are saying is almost what I said to the bankers when they were here. You may have heard me. It was that you are in business. You have to have the CEO's desk. There is no reason why you should get credit for the fact that you did some outside business because you had the space and the time.

Mr. Rogers: We are on the same wavelength, sir.

Mr. Nystrom: You are also saying in your brief that most credit unions will have extremely small amounts of taxable revenues because you have very little business offshore.

The banks were saying that 15% of their business, roughly, is offshore and around 10% would come from fee-for-service operations. Can you give us any ballpark figure as to roughly what percentage of your gross revenues would be derived from offshore operations, from fee-for-service operations, safety deposit boxes—those kinds of things?

• 1615

Mr. Rogers: Regarding offshore operations, the amount would be virtually zero; not quite, but very close to it.

Mr. Nystrom: And fee-for-service operations?

Mr. Rogers: I have to give two answers there, one relating to local credit unions, and one relating to the organizations that supply services to credit unions. It would appear that local credit unions would be collecting tax on virtually nothing other than safety deposit boxes and personalized cheques. That would be in the order of 1% to 2% of gross revenues

At the provincial and national level, of course most of those services provided to local credit unions would be taxable to them under the current proposal until your very wise recommendations are heeded; and there would be larger input tax credits available there, of course. Most of the administrative costs of a provincial central would be directed toward providing services to credit unions.

Mr. Nystrom: So all in all, if you had to give us a guestimate in terms of the credit union movement in this country, what percentage of the gross revenue would we be looking at?

Mr. Rogers: Assuming that you make a recommendation regarding group exemption and so on, we would be looking at 1% to 2%.

Mr. Nystrom: Compared to 25% for the banks.

There has been a lot of criticism of the GST from a number of organizations that at least in the short term we

[Translation]

l'achat d'un télécopieur ou du bureau du P.D.G.? Certaines dépenses sont fixes. Devrait-on permettre un crédit sur intrants pour un pourcentage de ces frais généraux alors que nous n'y aurions pas droit?

Le président: En fait, vous nous dites à peu près ce que j'ai déclaré aux banquiers plus tôt. Vous m'avez peut-être entendu. Vous êtes en affaires, vous avez besoin du bureau du P.D.G. Il n'y a pas de raison d'octroyer un crédit à ceux qui ont fait affaire à l'extérieur parce qu'ils en avaient le temps et la latitude.

M. Rogers: Vous nous avez très bien compris, monsieur.

M. Nystrom: Vous nous dites également dans votre mémoire que la plupart des caisses de crédit auront de très faibles revenus taxables parce que vous faites très peu d'affaires à l'étranger.

Les banques disent que 15 p. 100 de leur chiffre d'affaires, environ, est à l'étranger et que 10 p. 100 provient de la rémunération des services. Pouvez-vous nous dire approximativement quel pourcentage de vos revenus bruts proviennent de transactions à l'étranger, de droits d'utilisation des services, de la location de coffrets de sûreté, et de ce genre de choses?

M. Rogers: Au sujet des transactions à l'étranger, le pourcentage serait d'environ zéro; pas tout à fait, mais près de zéro.

M. Nystrom: Et les droits d'utilisation des services?

M. Rogers: Il faut vous donner deux réponses: une pour les caisses de crédit locales et l'autre pour l'organisme qui fournit les services aux caisses de crédit. Il semble que les caisses de crédit locales prélèveraient une taxe presque exclusivement sur la location de coffrets de sûreté et sur l'émission de chèques personnalisés, ce qui correspondrait à environ 1 p. 100 à 2 p. 100 des revenus bruts.

Aux niveaux provincial et national, bien entendu, la plupart des services fournis aux caisses de crédit locales seraient taxés, selon la proposition actuelle, à moins qu'on écoute vos recommandations. Il y aurait donc davantage de crédits sur intrants réclamés. La plupart des frais administratifs d'une centrale provinciale proviendraient de services rendus aux caisses de crédit.

M. Nystrom: Finalement, pouvez-vous nous donner une idée, même approximative, du pourcentage du revenu brut que représentent les transactions des caisses de crédit au Canada?

M. Rogers: Si vous faites une recommandation au sujet de l'exonération de groupes, on peut penser qu'il s'agirait de 1 p. 100 à 2 p. 100.

M. Nystrom: En comparaison de 25 p. 100 pour les banques.

Beaucoup d'organismes ont critiqué la TPS pour la perte d'emplois qu'elle causerait à court terme. Cela

[Texte]

will be losing jobs, there will be less disposable income for Canadians. In fact, I think the Conference Board of Canada said disposable income in the next three years would be down by some \$18 billion or \$17 billion; that this would be inflationary—all kinds of other concerns. Because of the kind of organization you have—that you are community based; that you are running much smaller credit unions and shops here and there across the country—would this part of the GST, at least in the short run, affect you in any more of a negative sense than it would affect the banks because you have so many small operations in small towns across this country?

Mr. Rogers: The aspect that we might be concerned about is the ability to self-supply services. The concept of the technical paper applying to financial services would drive an exempt organization, like a financial institution, toward providing services in-house. Most of our smaller organizations would not have the capacity to self-supply that larger competitors would have.

As far as the direct question about inflation, that is very difficult to say that would affect us—

Mr. Nystrom: Maybe I put the question very badly. There has been some concern that there would be less disposable income in the next few years; there would be a lot of jobs lost—I do not have all the figures in front of me, but tens of thousands in each of the next three or four years. If the economy is going to slow down like that, because of the fact that you have so many of your credit unions in small towns, as community based, do you have a larger proportion of your business that depends on the financial viability of ordinary folk, ordinary people, compared to the banks? In other words, if there is a slowdown in the economy, if there is a recession induced by this, if inflation jumps by three or four points because of this, if there is a lot less disposable income because of this, are you going to be hurt more than the banks because of the clientele you have compared to their clientele?

Mr. Manrell: It might be appropriate to comment that the macro-economic studies that obviously would answer these questions are not yet available to us. I am afraid that is a very difficult question for us to answer.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): You talk about the fact that you are relatively happy with the current proposal as opposed to what was earlier suggested in the financial sector, which was basically to try to get at the margins or get them into the system. I would like to bring that up because I am still not convinced, and I am hopeful that we will still take one more stab at trying to do that, even knowing that none of the other countries in the world has found a way to do it yet. Maybe you could just briefly express your concerns. I say this because while it does not necessarily apply to you specifically, in the broader sense the beauty, if you like, of this tax, whatever form we do, is that for the first time the financial sector—banks, trusts, and insurance companies—may in fact pay

[Traduction]

signifie qu'il y aura moins de revenu disponible pour les Canadiens. En fait, je crois que le Conference Board du Canada prévoit que le revenu disponible au cours des trois prochaines années sera réduit d'environ 18 ou 17 milliards de dollars, ce qui provoquera une flambée d'inflation et des tas d'autres problèmes. Étant donné le genre d'organisme que vous avez, reposant sur des bases communautaires; étant donné que vous avez de petites caisses de crédit ici et là au Canada, cet effet de la TPS, au moins à court terme, pourra-t-il vous nuire davantage qu'aux banques, puisque vous avez tant de petites transactions dans de petites villes partout au pays?

M. Rogers: L'aspect de la question qui nous préoccupe est la capacité de fournir ses propres services. La teneur du document technique relatif aux services financiers inciterait les organismes exonérés, comme les établissements financiers, à fournir des services à l'interne. La plupart de nos petits organismes n'auraient pas la même capacité que nos concurrents de fournir eux-mêmes ces services.

Pour ce qui est de votre question au sujet de l'inflation, il est difficile de prévoir quelles incidences nous. . .

M. Nystrom: Peut-être ai-je mal posé ma question. On s'est préoccupé du fait qu'il y aurait moins de revenu disponible au cours des quelques prochaines années. Beaucoup d'emplois seront perdus. Je n'ai pas les chiffres, mais on parle de dizaines de milliers d'emplois pour les trois ou quatre prochaines années. Dans le contexte d'un tel ralentissement économique, étant donné que vos caisses de crédit sont pour beaucoup situées dans de petites villes, au sein de petites collectivités, il faut se demander si, en comparaison des banques, vous avez une importante proportion de votre chiffre d'affaires qui dépend de la capacité financière du Canadien moyen. En d'autres termes, si la TPS provoque un ralentissement de l'économie, une récession, une augmentation de trois ou quatre points du taux d'inflation, une réduction du revenu disponible, en souffrirez-vous davantage que les banques à cause de la clientèle que vous avez par rapport à la leur?

M. Manrell: Malheureusement, nous n'avons pas encore de recherches macro-économiques disponibles pour nous permettre de répondre à cette question. Il nous est donc très difficile de vous répondre.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Vous dites que vous êtes relativement satisfaits de la proposition actuelle en comparaison de ce qui avait été suggéré précédemment pour le secteur financier. En gros, on voulait alors s'attaquer aux marges de profit ou arriver à taxer le secteur financier. Je soulève cette question parce que je ne suis pas encore convaincu et que j'espère qu'on fera tous les efforts possibles pour y arriver, même si aucun autre pays au monde n'a encore trouvé le moyen de le faire. Peut-être pouvez-vous exprimer vos préoccupations. Cela ne vous touche pas nécessairement en particulier, mais ce qui est positif dans cette taxe, quelle que soit sa forme, c'est que, pour la première fois, on essaie de taxer le secteur financier: les banques, les fiducies, les sociétés

[Text]

tax, where for the last 20 years or more we have basically got no tax out of them in any form. This GST is an opportunity to nick them a little and make them pay something. But if we were to do that, you obviously are going to come back and tell us you do not like the idea, so I will give you a chance now because you probably will not be able to return to the committee later.

• 1620

Mr. Rogers: Certainly the current proposals will still nick us for a number of millions of dollars in tax.

Mr. Dorin: The banks tell us that it will nick them, too.

Mr. Rogers: But we did oppose the original proposal to tax financial margins, for a number of reasons.

The Chairman: That would have been a real nick.

Mr. Rogers: That would have been a much bigger nick. The first reason is that we felt it would cause a number of very serious equity problems in taxation of various financial institutions.

To tax a financial margin is to isolate a certain part of an organization's operations. You might have two financial institutions side by side, identical asset bases, identical net incomes, but different financial margins. Financial margins are generally higher on consumer loans, on loans to individuals, than on large corporate loans. We felt that the financial margin tax would hit smaller financial institutions like ourselves much more heavily than other financial institutions.

As well as hitting us, we thought unequally, the hit in total that we would have to pass through as interest rate adjustments would have been much more significant than this proposal. We can digest the number of basis points that interest rates will have to change under the current proposal; under the previous proposals it would have been three or four times as much, and the result of disruption in competitive balances amongst financial institutions would have been highlighted very much, we felt.

Mr. Dorin: The trust companies had essentially the same position, although I noted Mr. Evans talked about that really not being a consumption tax, it was more like increasing their income tax. Frankly, the word "increase" is pretty unusual when you are not paying any to begin with.

I realize this is a bit off the subject but the overall tax rule is relative. What level of income tax do the credit unions pay? We never got at you guys last year.

Mr. Manrell: It is important to note that credit unions in Canada have been taxed since 1972; it is even more interesting to note that credit unions in the United States

[Translation]

d'assurance. Depuis les 20 dernières années, ou même davantage, nous n'avons soutiré aucune taxe, de quelque forme que ce soit, de ce secteur. La TPS est enfin l'occasion de leur faire payer quelque chose. Mais si nous y arrivons, vous allez évidemment revenir nous dire que vous n'êtes pas d'accord. Je vous donne donc l'occasion de vous exprimer maintenant, parce que vous ne pourrez probablement pas le faire plus tard devant un comité.

M. Rogers: Il faut dire que les propositions actuelles nous soutireront probablement quelques millions de dollars en taxes.

M. Dorin: Les banques nous disent la même chose.

M. Rogers: Nous nous opposons à la proposition initiale de taxer les marges financières pour un certain nombre de raisons.

Le président: Cela aurait été toute une fonction.

M. Rogers: Oui, nous aurions dû payer bien davantage. La première raison, c'est qu'il en aurait résulté bon nombre de problèmes graves d'inéquité dans la taxation des divers établissements financiers.

Pour taxer la marge financière, il faut isoler une certaine partie des transactions d'un organisme. Prenez deux établissements financiers ayant le même actif, le même revenu net: ils peuvent avoir des marges financières différentes. Les marges financières sont habituellement plus élevées sur les prêts à la consommation, les prêts aux particuliers, que sur les prêts aux entreprises. Nous estimons que la taxe sur la marge financière toucherait davantage les petits établissements comme le nôtre que les plus grands.

En plus de nous taxer davantage, cette taxe nous nuirait à cause des rajustements du taux d'intérêt qui seraient plus importants qu'avec la proposition actuelle. Nous pouvons survivre à l'augmentation de quelques points que subiront les taux d'intérêt à cause de la proposition actuelle. Mais avec les propositions précédentes, l'augmentation aurait été trois ou quatre fois plus grande, ce qui aurait modifié davantage l'équilibre de la concurrence entre les établissements financiers.

M. Dorin: Les sociétés de fiducie ont présenté la même position. M. Evans faisait par contre remarquer qu'il ne s'agissait pas d'une taxe à la consommation, mais plutôt d'une augmentation de leurs impôts sur le revenu. Franchement, le mot «augmentation» n'est peut-être pas approprié, puisqu'elles ne payent pas d'impôt du tout.

Je sais que je m'écarte un peu du sujet, mais j'aimerais parler de la relativité du taux d'imposition. Quel est le taux d'imposition des caisses de crédit? Nous n'avons pas pu vous le demander l'an dernier.

M. Manrell: Il est important de souligner que les caisses de crédit au Canada payent des impôts depuis 1972. Aux États-Unis, les caisses de crédit n'en payent pas.

[Texte]

are not. We have certainly paid our fair share of taxes in Canada since 1972.

Mr. Dorin: You are theoretically taxable, and so are banks and trusts and insurance companies. But at least in that sector, according to our evidence of a year or so ago—unless something has changed—they do not basically pay any. They are supposed to, but they find ways to avoid it. I am just wondering how successful you are at that. What would your effective tax rate be?

Mr. Rogers: I guess I have to admit that we are not very successful.

Mr. Dorin: So you do not pay any either?

Mr. Rogers: There are a couple of points I would like to make. Because we are 1,400 separate corporations, we do not have the opportunities to offset losses in one location against incomes in another. Pick any year and you will find a large number of credit unions that are paying income tax. There will be some that are not paying, just like a bank, but there will be some that are. So, even in years when you have some other financial institutions perhaps paying less than their teller—you might have heard that before—certainly we would have been paying in the millions of dollars of income tax.

The second point I would like to make is a reference to your comment that perhaps we were not hit as much as other financial institutions in Phase I of tax reform. We are now under the same rules as other financial institutions when it comes to loan loss reserves, and certainly we appeared before the committee at that time to discuss that matter. We will be paying substantially increased income taxes over the next five years during that phase-in period for the new loan loss reserve rules.

M. Gagliano: J'aimerais savoir si vous avez fait des projections pour savoir combien votre organisation paie actuellement, avec la taxe de vente fédérale, et combien elle payera une fois la taxe sur les produits et services en vigueur. Est-ce que vous avez fait des prévisions sur cet aspect de la question?

• 1625

Mr. Rogers: As for the first part of the question, relating to how much existing manufacturer sales tax we pay, it is as impossible for us to estimate how much of that hidden tax we are paying as for anybody else, since it is so hidden. We do not know how much sales tax we are paying now. We can identify it on our telephone bills and on our printing bills, but very little else.

With the proposals, we have circulated a work sheet to a number of our credit unions to try to get an estimate of how much tax they would be paying. We have made some assumptions on that work sheet. We have backed out the existing visible federal sales tax, we have backed out all the expenses credit unions incur that are not taxable under GST, such as salary, and we have multiplied the

[Traduction]

Au Canada, nous avons certainement versé notre quote-part d'impôts depuis 1972.

M. Dorin: En théorie, vous devez payer des impôts, comme les banques, les sociétés de fiducie et les sociétés d'assurance. Mais au moins dans ce dernier secteur, d'après ce qu'on nous a appris l'an dernier, et à moins qu'il n'y ait eu du changement, au bout du compte, ils n'en payent pas du tout. Ils sont censés le faire, mais ils arrivent à l'éviter. Je me demande si vous y arrivez, vous. Quel est votre taux d'imposition réel?

M. Rogers: Je crois qu'il faut admettre que nous n'avons pas eu beaucoup de succès.

M. Dorin: Vous n'en payez pas non plus?

M. Rogers: J'aimerais clarifier certains points. Comme nous avons mis les 1,400 sociétés distinctes, nous ne pouvons pas faire valoir les pertes d'une succursale pour compenser les gains d'une autre. Prenez n'importe quelle année et vous verrez qu'un bon nombre de caisses de crédit ont payé des impôts. Certaines ne l'ont pas fait, pas plus qu'une banque, mais d'autres l'ont fait. Par conséquent, même s'il y a des années où certains établissements financiers ont payé moins d'impôt que leur caissier—vous devez l'avoir déjà entendu dire—nous avons certainement versé des millions de dollars au fisc.

Deuxièmement, vous avez déclaré que nous avons peut-être moins souffert de la phase un de la réforme fiscale que les autres établissements financiers. Nous sommes régis par les mêmes règles que les autres établissements financiers pour ce qui est des réserves pour pertes sur prêts, et nous avons comparu devant le Comité à l'époque à ce sujet. Nos impôts seront considérablement augmentés au cours des cinq prochaines années pendant l'instauration des nouvelles règles sur les réserves pour pertes sur prêts.

Mr. Gagliano: I would like to know if you have made any projections as to how much your organization currently pays, with the federal sales tax, and how much you will pay once GST is in place. Have you made any projections on this aspect of the question?

M. Rogers: Pour ce qui est de la première partie de la question, au sujet de la taxe de vente fédérale, il n'est pas plus possible pour nous que pour quiconque d'évaluer combien nous payons pour cette taxe cachée, puisque justement, elle est cachée. Nous ne savons pas combien nous payons de taxe de vente actuellement. Nous la voyons sur nos factures de téléphone et nos factures d'impression, mais c'est à peu près tout.

Pour ce qui est des nouvelles propositions, nous avons distribué un formulaire à un certain nombre de nos caisses de crédit pour qu'elles évaluent combien de taxe elles auraient à payer. Nous avons fait des prévisions à partir de ces formules. Nous avons enlevé la taxe de vente fédérale actuelle, nous avons enlevé toutes les dépenses faites par les caisses de crédit qui ne feront pas l'objet de

[Text]

difference by 9%. We see our operating expenses at the local credit union level as increasing about 3.5%; 3.5% to 4%.

These are incomplete returns from these questionnaires. I know you can appreciate the difficulty in declaring a winner until all the returns are in, but that would appear to be the average increase in costs at that level.

On top of that, of course, there are costs at the provincial and national level that will have to be passed on to the local credit unions. So it will be somewhat higher than that.

M. Gagliano: Est-ce que votre organisation a l'intention d'absorber ces augmentations-là ou de les passer à ses clients ou à ses membres? J'utilise ici le terme de la Caisse populaire.

Mr. Rogers: Of course since all our members are also our shareholders, in one way or another this tax will be passed on to them. If we have higher operating costs, there are really four different ways those can be passed on: higher interest rates on loans and mortgages, lower interest rates on deposits, higher service fees, or a shrunken or reduced bottom line.

Clearly, absorbing the cost of the tax is not a viable option, because we have certain regulatory reserve and capital limits we have to achieve. So it is really not an option to absorb the tax. It may not be as easy to pass these increased costs along on our deposit interest side, because we are in competition with treasury bills, Canada Savings Bonds. Those rates are not going to change. So I think we can assume the "weight" to passing this on will be through loan and mortgage rates.

Again, a survey of our local credit unions suggests that the impact at the local level will be somewhere at the 10 to 15 to 20 basis points level. That is before we pass on the additional costs from the provincial and national organizations.

M. Gagliano: Donc, si je comprends bien, dans votre cas, on pourrait appeler cela une taxe déguisée au lieu d'une taxe visible, parce qu'en fin de compte, c'est toujours le consommateur qui va payer. On va avoir encore un système de taxes cachées.

Mr. Rogers: Definitely. When you exempt services or organizations, then the tax they pay gets passed along to consumers in a hidden way, through the charges they oblige consumers to pay.

The Chairman: The tax is hidden, though, for you today. Under the proposal you would be the consumer and would know the tax. Right now you cannot even figure out what taxes you are paying because you buy a piece of equipment and it is tax-in and you are never quite sure whether you paid 13.5% or what you paid and how many mark-ups were on that 13.5%.

[Translation]

la TPS, comme les salaires, et nous avons multiplié la différence par 9 p. 100. Nous évaluons que les frais d'exploitation des caisses de crédit locales augmenteront d'environ 3,5 p. 100; de 3,5 à 4 p. 100.

Certaines des formules de sondage ne nous ont pas encore été retournées. Vous comprenez qu'il est difficile de donner un chiffre quand nous n'avons pas reçu toutes les réponses, mais il semble que ce soit l'augmentation moyenne à laquelle les caisses locales doivent s'attendre.

À cela, il faut bien sûr ajouter les frais des niveaux provinciaux et national qui seraient refilés aux caisses de crédit locales. L'augmentation sera donc plus élevée.

Mr. Gagliano: Does your organization intend to absorb those increases or will they be passed on to the clients or the members? I am using the expression of the *caisses populaires*.

M. Rogers: Bien sûr, puisque tous nos membres sont également des actionnaires, d'une façon ou d'une autre, ils finiront par payer la taxe. Si nous avons des frais d'exploitation plus élevés, il y a quatre façons de les faire payer: hausser les taux d'intérêt sur les prêts et les hypothèques, baisser les taux d'intérêt sur les dépôts, augmenter les frais de service ou réduire les bénéfices.

Il est clair que l'absorption du coût de la taxe n'est pas une option viable, car nous avons à respecter certaines réserves réglementaires et des limites de capital. Ce n'est donc pas une option acceptable. Il serait facile de faire passer ces coûts accrus en baissant les taux d'intérêt sur les dépôts, puisque nous sommes en concurrence avec les bons du Trésor et les obligations d'épargne du Canada. Ces taux-là ne changeront pas. Par conséquent, on peut présumer que ce sont les taux d'intérêt sur les prêts et les hypothèques qui en souffriront.

Notre sondage auprès des caisses de crédit locales nous fait croire que l'incidence sur les taux d'intérêt au niveau local serait d'environ 10 à 15 à 20 points de base. Et cela, avant que nous ajoutions les coûts supplémentaires des organismes provinciaux et national.

Mr. Gagliano: It is then my understanding that in your case, we could call it a disguised tax instead of a visible tax, because in the end, the consumer will pay. We will still have a hidden tax system.

M. Rogers: Certainement. Si des services ou des organisations sont exonérés, la taxe sur les intrants est tout de même payée par les consommateurs, puisque les prix sont plus élevés.

Le président: Mais, actuellement, la taxe est cachée. Avec la proposition, vous seriez le consommateur et vous sauriez quelle taxe vous payez. Actuellement, vous ne pouvez même pas calculer le montant des taxes que vous payez parce que vous achetez du matériel dont le prix comprend déjà la taxe. Vous ne savez jamais vraiment si vous avez payé 13,5 p. 100 du prix ni quelle est la marge sur les 13.5 p. 100.

[Texte]

Mr. Rogers: The consumer will see this as a hidden tax on financial institutions, but the financial institution itself would be able to identify the amount of tax more clearly than under the existing regime.

The Chairman: I thank you very much for coming to us and making your presentation. As I said at the outset, I very much agree with the thrust of it, and we will see what we can do.

• 1629

• 1632

The Chairman: Order, please. Our witnesses are from the Canadian Life and Health Insurance Association. Mr. Mark Daniels is the new President of the CLHIA. Congratulations.

Peter Patterson is the President of the Mercantile and General Reinsurance Company; Claude C. Gravel is the President of La Sauvegarde compagnie d'assurance vie; and James S. Witol is Vice-President, Taxation and Research, of the CLHIA. Welcome.

Mr. Peter B. Patterson (President, Mercantile and General Reinsurance Company, Canadian Life and Health Insurance Association Inc.): I will keep it short, Mr. Chairman. As you and the other members of the committee have seen our brief, I will just make a short introductory statement and then we will be open to further discussion and comment.

Mr. Chairman, along with the other financial institutions, we declared our support last December for a tax that would replace the federal sales tax if such a tax could meet key government goals. These goals included being more broadly based and equitable, not impairing Canadian competitiveness abroad, not disadvantaging one sector's products over another, not producing an onerous administrative burden to either business or government, and being a tax on consumption and not on savings. The originally proposed tax on financial services, the tax on financial margins, was unable to meet these criteria and thence was withdrawn. The industry was given an exempt status, as is the case in virtually all VAT systems around the world.

Mr. Chairman, while we were happy that our consumers have been exempted, may I point out that one side effect is that our companies themselves will end up paying taxes on inputs for which no credits will be given. This added tax burden will not be light and these costs will eventually have to find their way through to the insurance consumer, which I suppose is the government's wish in any case.

[Traduction]

M. Rogers: Le consommateur y verra une taxe cachée sur les services des établissements financiers, mais ces établissements eux-mêmes pourront calculer le montant de la taxe payée plus facilement qu'actuellement.

Le président: Je vous remercie d'être venus et de votre exposé. Comme je l'ai dit au départ, je suis d'accord avec vos demandes, et nous verrons ce que nous pouvons faire.

Le président: Reprenons nos travaux. Nous allons maintenant entendre le témoignage des représentants de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes, dont M. Mark Daniels est le nouveau président. Mes félicitations.

M. Peter Patterson est président de la *Mercantile and General Reinsurance Company*, M. Claude C. Gravel est président de La Sauvegarde compagnie d'assurance-vie, et M. James S. Witol est vice-président chargé de la fiscalité et de la recherche à l'ACCAP. Bonjour, messieurs.

M. Peter B. Patterson (président, Mercantile and General Reinsurance Company, Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes): J'essaierai d'être bref, monsieur le président. Comme vous et les autres députés membres du Comité ont lu notre mémoire, je me contenterai de dire quelques mots, et nous passerons ensuite aux questions.

Monsieur le président, à l'instar des autres établissements financiers, nous nous sommes déclarés partisans, en décembre dernier, d'une taxe visant à remplacer l'actuelle taxe de vente fédérale, si cette taxe pouvait répondre aux principaux objectifs du gouvernement. Ces objectifs étaient les suivants: l'assiette fiscale devait être élargie, cette taxe devait être équitable, elle ne devait pas hypothéquer la compétitivité du Canada à l'étranger, elle ne devait pas défavoriser les produits d'un secteur par rapport à un autre, elle ne devait pas être source de tracasseries administratives, soit pour les entreprises, soit pour le gouvernement, elle devait frapper la consommation, et non l'épargne. La taxe devant frapper les services financiers qui avait été proposée à l'origine, la taxe sur les marges financières, ne respectait pas ces critères et fut donc abandonnée. Le secteur financier a donc été exonéré de cette taxe, comme c'est le cas dans tous les pays du monde, ou presque, ayant une TVA.

Monsieur le président, si nous avons été satisfaits d'apprendre que nos clients seraient exonérés de cette taxe, permettez-moi néanmoins d'ajouter que nos compagnies devront verser une taxe sur intrants au bout du compte, taxe qui ne sera pas compensée par des crédits. Cette pression fiscale supplémentaire ne sera pas négligeable et ces coûts devront être répercutés sur nos clients, ce que désire le gouvernement de toute façon, je suppose.

[Text]

We do have continuing concerns about some aspects of the new tax program and are meeting with the Department of Finance presently to resolve them. These concerns include confirmation that methods of allocating input tax credits to business written outside Canada will not cripple our effectiveness and drive those jobs out of Canada.

May I comment that in my own company more than half our business is written outside Canada, and we would be concerned that those jobs remain Canadian. In fact, some 45% of the premium income of Canadian companies comes from outside our own borders.

• 1635

Another concern is the need for allowing companies that are operating under one corporate umbrella to be grouped for GST purposes.

Finally, we are looking for some flexibility in transitional rules to reflect the fact that in the life insurance industry, there are many long-term contracts which are in place wherein GST was not contemplated nor priced for and which we cannot change now.

As I say, we were in conversation with the department on those issues and we are optimistic that the matters can be resolved sensibly. Mr. Chairman, we stand ready to discuss those or any other issues that your committee members would like to put to us.

The Chairman: Could you expand a bit for us all as to your organization? Your organization deals with life insurance and health and accident insurance, as opposed to property and casualty insurance.

Mr. Patterson: Yes. The CLHIA represents 111 companies which do more than 99% of the life and health insurance business that is carried out in Canada and we are not representing the property and casualty industry. They will speak for themselves later, I believe.

The Chairman: Secondly, you are one of our large export businesses and some of your organizations do a vast amount of their business out of the country and they have their head offices, like Sun Life and Manual Life and Great-West Life, in Canada and supply a lot of jobs here.

Mr. Patterson: That is correct. In my own company more than half of the premium income that we write—we are not a large employer, but we are an employer—and about half or more of the jobs are undoubtedly linked to the business we write outside our borders.

Mr. Young: Mr. Chairman, I think we understand the concerns about the particular problems you are experiencing, at least in part, so I will not go into that. I

[Translation]

Certains aspects de ce nouveau programme continuent de nous inquiéter, et nous essayons de les résoudre à l'heure actuelle avec les fonctionnaires du ministère des Finances. Nous voulons nous assurer que les méthodes de calcul des crédits pour taxe sur intrants s'appliquant aux services offerts à l'étranger ne paralyseront pas notre action et ne chasseront pas ces emplois hors du Canada.

Puis-je faire valoir que dans ma propre compagnie, plus de la moitié des services que nous offrons le sont en dehors du Canada, et nous voudrions que ces emplois demeurent au Canada. De fait, les compagnies canadiennes tirent environ 45 p. 100 de leurs revenus sous forme de primes de l'étranger.

Ce qui nous inquiète également, c'est que les compagnies chapeautées par une grosse société devront être regroupées pour le compte de la TPS.

Enfin, nous voudrions que les mesures transitoires soient suffisamment souples, car dans le domaine de l'assurance-vie, de nombreux contrats à long terme ont été passés alors que la TPS n'était pas envisagée à l'époque; nous n'en avons par conséquent tenu aucun compte et nous ne pouvons pas modifier ces polices maintenant.

Comme je vous l'ai dit, nous discutons de ces points actuellement avec le ministère et nous espérons que ces problèmes pourront être réglés de façon satisfaisante. Monsieur le président, nous sommes maintenant prêts à répondre à toutes les questions que les députés membres du Comité voudront bien nous poser.

Le président: Pouvez-vous nous dire quelques mots de l'organisme que vous représentez? Votre association s'occupe d'assurance-vie, d'assurance-maladie et d'assurance contre les accidents, et non d'assurance de biens et risques divers.

M. Patterson: En effet, l'ACCAP représente 111 compagnies qui assurent 99 p. 100 des polices d'assurance-vie et d'assurance-maladie contractées au Canada, et nous ne représentons pas le secteur de l'assurance des biens et risques divers. Je crois qu'ils comparaitront devant votre Comité à une date ultérieure.

Le président: Vous représentez aussi un de nos plus gros secteurs d'exportation, et certaines de vos compagnies exercent une grande partie de leurs activités à l'étranger, ont leur siège social, comme la Sun Life, la Manual Life et la Great-West Life, au Canada et sont sources de nombreux emplois ici, au Canada.

M. Patterson: Oui, au sein de ma propre compagnie, la moitié de nos revenus sur primes provient de l'étranger—et on ne peut pas dire que nous sommes un gros employeur—et environ la moitié, ou même plus, des emplois sont incontestablement liés aux activités que nous exerçons à l'étranger.

M. Young: Je crois que nous comprenons bien les problèmes particuliers qui sont les vôtres, du moins en partie, si bien que je ne vais pas m'attarder là-dessus. Je

[Texte]

am sure you will be able to explain them and the brief sets them out quite well.

Mr. Patterson: Thank you.

Mr. Young: I want to go back to my favourite theme. Again, I look at the review of the white paper principles for a value-added tax and you state a number of principles, saying that the tax should minimize compliance costs for businesses and administrative costs for government.

Now, I know you are not going to get into all of the detail in terms of the general public and how it might have an impact on them, but there again is your position today that although your own industry reservations have been made clear, and although in my view this does not minimize compliance costs or administrative costs, because we are talking about another 4,000 or 5,000, depending on who you listen to—up to 10,000 federal civil servants and so forth—still you are going to go with the devil you do not know rather than the devil you know? You would still support the proposal that is on the table before this committee as a result of the technical papers without any changes.

Mr. Patterson: I guess there is no doubt that we want some changes and this is why we are raising the concerns, one of them being the question that you are raising about administrative simplicity.

We are very interested in keeping things simple, while we recognize that the other side of simplicity is unfairness—that if you are too simple then you cut through things and there are winners and losers, but the more you try to eliminate winners and losers, the more complex it gets. So obviously someone has to find a spot to draw the line and that will be part of our discussions with the Finance department.

Our position generally is that this is not a perfect tax, but it is better than the federal sales tax that we have. Speaking for myself, I see that it is unlikely we are going to jump from a very difficult tax to something that is ideal. I guess what we are saying is that we will settle for something less than ideal now and hope we keep on improving it.

Mr. Young: In your industry, how would the manufacturers' sales tax have hurt you? You are saying that in your particular company 50% of your business is written outside of the country. Do you expect to go to 75% if the legislation changes?

Mr. Patterson: Actually, the outside-the-country portion of the business has been growing rapidly anyway so we are able to compete in the United States, particularly.

Mr. Young: So the MST has not been a killer of jobs in your particular case.

Mr. Patterson: No, it has not. Actually, the fear I would have would be that if the GST is not carefully crafted it

[Traduction]

suis sûr que vous serez en mesure de les expliquer et, de toute façon, votre mémoire les expose très bien.

M. Patterson: Merci.

M. Young: Je voudrais revenir à mon thème favori. À propos de la taxe à la valeur ajoutée et des principes qui figurent dans le Livre blanc, vous dites que cette taxe devrait réduire au minimum les coûts d'observation des entreprises et les coûts administratifs du gouvernement.

Je sais que vous n'allez pas discuter en détail de l'impact que cela pourrait avoir sur le public en général, mais n'estimez-vous toujours pas, même si vous avez exprimé certaines réserves, et même si, à mon avis, les coûts d'observation ou coûts administratifs ne seront pas négligeables—car, selon votre interlocuteur, 4,000, 5,000 ou 10,000 fonctionnaires devront s'en occuper—qu'il vaut mieux un danger qu'on ne connaît pas qu'un danger qu'on connaît? Vous accorderiez toujours votre appui à la proposition examinée par ce Comité, qui figure dans le document technique, et ce, sans modification aucune.

M. Patterson: Il est incontestable que nous voulons que certaines modifications y soient apportées, et c'est la raison pour laquelle nous avons fait part de nos inquiétudes, l'une d'entre elles étant précisément la question de la simplicité administrative.

Nous voudrions que le tout demeure simple, tout en sachant que ce qui est simple n'est pas nécessairement juste; lorsqu'on veut être trop simple, on arrondit les angles, entraînant des perdants et des gagnants, mais plus on essaie d'éliminer les gagnants et les perdants, plus le tout devient complexe. Il faut donc trouver un moyen terme, et c'est ce que nous essayons de faire dans le cadre de nos discussions avec le ministère des Finances.

Nous estimons que cette taxe n'est pas parfaite, mais elle est préférable à la taxe de vente fédérale actuelle. Personnellement, je pense qu'il est peu vraisemblable que nous allions remplacer une taxe qui est loin d'être idéale par une taxe idéale. Nous allons, je suppose, nous contenter de quelque chose qui n'est pas idéal, tout en espérant que nous pourrions y apporter des améliorations.

M. Young: Dans votre industrie, comment la taxe sur les ventes des fabricants a-t-elle pu vous nuire? Vous dites que 50 p. 100 des activités qu'exerce votre compagnie le sont à l'étranger? Ce pourcentage passera-t-il à 75 p. 100, à votre avis, si la loi est modifiée?

M. Patterson: En fait, les activités que nous exerçons à l'étranger augmentent rapidement, de toute façon, si bien que nous pouvons maintenant soutenir la concurrence avec les États-Unis, en particulier.

M. Young: Ainsi, la taxe sur les ventes des fabricants n'a pas entraîné beaucoup de pertes d'emplois dans votre secteur?

M. Patterson: Non, effectivement. Mais cela pourrait être le cas si la TPS était mal conçue. Si cette taxe nous

[Text]

could. Because if it ends up forcing us to want to have services done outside the country, then ultimately you end up moving those jobs outside the country, and I want to see them stay here. I am a strong Canadian and I want to stay here myself.

• 1640

Mr. Young: Again, we are getting the signal that from your narrow industry perspective there are changes you need to make things easier for you. But when we look at the broader scope of so many factors, for example the simplicity, we know that if this passes as it is we are going to have at least—well, there is no point in putting numbers on it—but the tax systems. . . every province will have different rates, every province will have different goods taxed by one system or the other—a two-tiered system. It seems to be the antithesis of simplicity.

I agree that although people like yourself may feel we should be moving to a new system, the signal you are giving is that you would like some changes for yourselves but you are still going to accept this. I do not understand the rationale as to how you feel you are going to have any effect on government if you, the bankers and the trust companies, the Canadian Association of Consumers, the Canadian Bar and everybody else says, we would like a change for us, we would like a change for this one. The municipalities are going to come and tell us that they want some changes also. God knows who else is going to come and tell us that they want changes, but they want to go ahead and let the government change the entire system.

Mr. Patterson: Mr. Young, I do not think we are asking for changes that we would not be happy to see other units also obtain—

Mr. Young: I realize that.

Mr. Patterson: —but we are only in a position really to comment on our own area of expertise. But if simplicity can be gained, we would be happy to see other institutions and other people—certainly small department stores and so on—gain in that area as well. I do not think it is against government policy. I think the government might be willing to keep it as simple as possible. So our own view is that this does not have to be confrontational, that we can in fact sit down with government, talk about the issues, and we are consistent with them in terms of principles. I think they want it to be not a heavy administrative burden either. So we are working in the same direction.

Mr. Young: You are then seeing some hope on the part of government, through your negotiations, that they are prepared to be flexible in dealing with this proposal.

[Translation]

force à exercer nos activités à l'étranger, ces emplois seront exportés, et je voudrais qu'ils demeurent ici. Je suis un patriote pur et dur, et je veux rester au Canada.

M. Young: Mais là encore, il me semble que même lorsque vous nous parlez du contexte assez étroit de votre industrie, certains changements pourraient être apportés pour vous faciliter la vie. Mais dans une perspective plus large, lorsqu'on examine d'autres facteurs, comme celui de la simplicité, si cette proposition est adoptée sous sa formulation actuelle, et il ne sert à rien de la chiffrer, le pays conservera un régime fiscal double. . . étant donné que chaque province imposera des taux différents, les produits de chaque province seront taxés différemment. On est loin de la simplicité.

Même si vous voulez qu'un nouveau système soit adopté, il me semble que vous préféreriez que certaines modifications soient apportées, mais que vous allez tout de même accepter cette nouvelle taxe. Je ne vois pas comment vous estimez pouvoir influencer le gouvernement si vous, les banquiers et les compagnies de fiducie, l'Association canadienne des consommateurs, l'Association du barreau canadien, et tous les autres, dites que vous aimeriez que tel ou tel aspect de cette proposition soit modifié pour le compte de l'organisme que vous représentez. Les municipalités vont comparaître également devant ce Comité et vont demander d'autres changements également. Dieu seul sait qui d'autre voudra des changements, mais tout le monde veut quand même que cette taxe soit adoptée et que le gouvernement change le système tout entier.

M. Patterson: Monsieur Young, je ne crois pas que nous demandions des changements qui nous rendraient malheureux si d'autres les obtenaient également. . .

M. Young: Oui, je le sais.

M. Patterson: . . . mais nous ne pouvons discuter que de nos propres affaires. Mais si le système peut être simplifié, nous ne verrions aucun inconvénient à ce que d'autres établissements, d'autres gens, et en particulier les petits magasins à rayons, en profitent. Je ne crois pas que cela aille à l'encontre de la politique du gouvernement. Je pense qu'il serait disposé à en assurer la simplicité dans la mesure du possible. Nous ne cherchons pas la confrontation, nous estimons que nous pouvons discuter de toutes ces questions avec le gouvernement, et ses principes rejoignent les nôtres. Je crois que le gouvernement ne veut pas non plus que cette nouvelle taxe entraîne des lourdeurs bureaucratiques, si bien que nous essayons de trouver un terrain d'entente.

M. Young: Vous espérez donc que le gouvernement, dans le cadre des négociations que vous menez avec lui, sera disposé à se montrer souple.

[Texte]

Mr. Patterson: Yes, we certainly hope so. Perhaps I could say that we might revisit this committee if we find that is not possible.

Mr. Soetens: In your opening comments you made remarks that a substantial portion of your business was in fact fixed-price contracts. I presume that means that if people like myself have a policy with you it is not going up in price. Is that what you are referring to? What are you referring to? And what percentages of your business are you talking about?

Mr. Patterson: I am not an expert on how much of our business is fixed premium, guaranteed premium business, but let me just say that it is a very large portion of our business. I think the bankers or the trusts may have mentioned a problem with having had fixed rates on three-year mortgages, but we sell people whole-life policies with premiums that are guaranteed for the whole of life. So we may be looking at situations where for 50 or 60 years we are locked into a premium rate that has been agreed and which we cannot change.

There are products we sell where we can change, but there are an awful lot that we sell where we cannot change, where we negotiated a fixed price and that is what is going to be there for the next 50 years. Those fixed prices did not contemplate GST. So it creates a difficulty for us, and again we think that in talking to the Department of Finance about the problem, they will see the difficulties we have and try to accommodate.

Mr. Soetens: Let me follow that through. When you say a substantial portion, is it closer to 80% than 20%?

Mr. James Witol (Vice-President, Taxation and Research, Canadian Life and Health Insurance Association (CLHIA)): It is probably closer to one-quarter than three-quarters.

Mr. Patterson: Maybe 25%.

Mr. Soetens: So that 25% of your business is affected. I find it interesting. The Economic Council of Canada was here yesterday or the day before, and they made the point that in the first year and in the second year there was a positive effect on inflation and that it increased the inflation rate, but in the third year it reduced the inflation rate. Although they did not go beyond three years, its potential from their suggestion was that this reduction in inflation would carry on. So the fact of the matter is that except for a two-year blip where you have some cost increases beyond your anticipation, the third year and presumably beyond, your rates go down. So are you saying, based on the Economic Council of Canada's input, that your profits will go up?

• 1645

Mr. Patterson: It would be nice to think so.

Mr. Soetens: You must obviously differ with their conclusion. I would be interested in knowing why you

[Traduction]

M. Patterson: Nous l'espérons, oui. Peut-être demanderons-nous à comparaître de nouveau devant ce Comité si ces négociations n'aboutissent pas.

M. Soetens: Dans les observations que vous avez faites au tout début, vous avez dit que vous avez conclu beaucoup de contrats à prix fixe. Ainsi, si j'avais contracté une police d'assurance chez vous, son prix n'augmenterait pas, n'est-ce pas? Est-ce ce à quoi vous faisiez allusion? Et quel pourcentage de vos activités ces contrats représentent-ils?

M. Patterson: Je ne pourrais pas vous citer le nombre précis de contrats à prime fixe, à prime garantie, que nous avons contractés, mais je sais qu'ils sont nombreux. Je crois que les banques ou les compagnies de fiducie ont parlé du problème que leur posaient les taux fixes accordés pour des hypothèques d'une durée de trois ans, mais nous vendons des polices à primes viagères qui sont garanties pour toute la vie. Nous avons donc vendu des polices d'une durée de 50 ou 60 ans dont les primes ont déjà été fixées, primes que nous ne pouvons pas changer.

Nous vendons des produits que nous pouvons modifier, mais il y en a aussi beaucoup que nous ne pouvons pas changer, pour lesquels nous avons négocié un prix fixe pour les 50 prochaines années. Ces prix ne tenaient pas compte de la TPS. Nous nous trouvons donc en mauvaise posture et nous espérons que le ministère des Finances, en examinant le problème, essaiera de trouver une solution.

M. Soetens: Attendez. Lorsque vous dites qu'il s'agit d'un pourcentage important, est-ce 80 p. 100 plutôt que 20 p. 100?

M. James Witol (vice-président, Fiscalité et Recherche, Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes (ACCAP)): C'est vraisemblablement plus un quart que trois quarts.

M. Patterson: Aux alentours de 25 p. 100.

M. Soetens: Cela toucherait donc 25 p. 100 de vos activités. C'est intéressant. Le Conseil économique du Canada, qui a comparu devant notre Comité hier, ou avant-hier, a fait valoir que l'inflation augmenterait au cours de la première et de la deuxième années, mais qu'elle diminuerait au cours de la troisième année. Même si le Conseil économique n'a pas dit ce qui se passerait au-delà de ces trois années, on peut néanmoins en déduire que cette diminution de l'inflation se poursuivrait. Alors, vos coûts augmenteraient pendant deux ans, ce que vous n'aviez pas anticipé, mais vos tarifs diminueraient la troisième année, et les autres années aussi sans doute. Ainsi, si l'on tient compte de ce que le Conseil économique du Canada a dit, vos bénéfices augmenteraient en fait?

M. Patterson: Ce serait bien.

M. Soetens: Vous n'arrivez pas à la même conclusion, manifestement. Je voudrais savoir pourquoi vous

[Text]

differ with their conclusion that says in the third year the inflationary rate will be negatively impacted rather than positively impacted.

Mr. Mark Daniels (President, Canadian Life and Health Insurance Association Inc.): Mr. Chairman, my impression of the council's work is that it is really based on a macro-model that in year one simply factors in what it is going to do the CPI or some appropriate index. If I follow their work correctly, in year two, there is some spill-over into wages and some marginal adjustment, but it is a once-and-for-all shot. What we are talking about here is the simple fact that we have written some contracts with fixed prices. The question is: how do you put a GST in there? You do not. You have to make some adjustment.

The Chairman: The essence of the proposal is not to put a GST on your premiums. You do have a couple of problems in terms of benefits you agree to pay where you have GST. I refer to the health situation where you agree to pay psychologists and that type of thing, who are not exempt people in the medical end under the benefits you insure. To some extent you have some of problems the property and casualty people have.

Mr. Soetens: Mr. Chairman, in fairness, the overall costs this company has to deal with have to relate to some degree to the inflationary impact of the future. If the inflationary impact of the future has been—

The Chairman: They have built that in.

Mr. Soetens: —relatively down-played by the Economic Council, then I guess I have some difficulty with your argument that in some way your costs are going to abnormally increase over the rate of increase of the economy in general.

I come back to another premise if you disagree with that. You have substantial asset base in Canada. If that asset base is—I presume—increasing at a rate of value in excess of the rate of inflation, then I would suggest you are recovering those increased costs to make your payments anyway.

Mr. Witol: If I might just address the point, the Consumer Price Index refers to a basket of goods and services purchased by consumers. The goods and services that are purchased by life insurance companies form a totally different basket and will not follow the CPI index at all.

Mr. Soetens: You can verify it by saying that in the last 10 years your costs have not increased by the rate of inflation.

Mr. Witol: I am just saying that we do not purchase very much in the way of food.

Mr. Soetens: I respect that. My question to you is: if the rate of inflation over the past five years has been 5%, you

[Translation]

n'estimez pas, contrairement au Conseil économique, que le taux de l'inflation diminuerait la troisième année.

M. Mark Daniels (président, Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes): Monsieur le président, je crois que les travaux du conseil sont fondés sur un modèle macro-économique qui tient compte, la première année, de l'effet que l'inflation aura sur l'indice des prix à la consommation, ou quelque autre indice ad hoc. Si j'ai bien compris, les salaires augmenteront la deuxième année; il y aura aussi quelques rajustements marginaux, mais ce sera une augmentation ponctuelle. Or, ici, il est question des contrats à prix fixe que nous avons négociés. Alors, la question qui se pose est la suivante: comment y incorporer la TPS? C'est impossible. Il faut donc procéder à quelques rajustements.

Le président: D'après ce qui a été proposé, vous ne pouvez pas incorporer la TPS à vos primes. Mais vous allez être en mauvaise posture lorsque vous accepterez de verser des prestations pour lesquelles la TPS a été calculée. Je pense à l'assurance-maladie, lorsque vous acceptez de rémunérer des psychologues, et ainsi de suite, qui ne sont pas exonérés de cette taxe aux termes des prestations que vous assurez. Dans une certaine mesure, vous avez des problèmes qui s'apparentent à ce qu'éprouvent les assureurs de biens et risques divers.

M. Soetens: Monsieur le président, les coûts devant être pris en charge par cette compagnie ont un rapport plus ou moins direct avec les pressions inflationnistes des années à venir. Si ces pressions. . .

Le président: Ils en ont tenu compte.

M. Soetens: . . . ont été minimisées par le Conseil économique, j'ai beaucoup de mal, dans ce cas-là, à croire, comme vous le dites, que vos frais vont augmenter beaucoup plus que le taux de croissance de l'économie.

Si vous n'êtes pas d'accord avec cet argument, je vais vous en présenter un autre. Vous possédez de nombreux avoirs au Canada. Si ces avoirs augmentent, je suppose, plus rapidement que le taux de l'inflation, vous récupérez ainsi vos frais supplémentaires.

M. Witol: Si vous me le permettez, l'indice des prix à la consommation est calculé en fonction d'un panier de produits et services achetés par les consommateurs. Les produits et services achetés par les compagnies d'assurance constituent un tout autre panier et ne s'aligneront absolument pas sur l'indice des prix à la consommation.

M. Soetens: On peut le prouver en disant qu'au cours des dix dernières années, vos coûts n'ont pas augmenté au même rythme que le taux de l'inflation.

M. Witol: Je dis simplement que nous n'achetons pas beaucoup d'aliments.

M. Soetens: Oui, je comprends. Mais je voudrais vous poser la question suivante: si le taux de l'inflation a été de

[Texte]

have been affected differently. What is the rate you have been affected by?

Mr. Witol: We came up with an estimate very similar to the banks'. Our goods and services tax on our purchases is probably about twice our estimated federal sales tax that is buried in our inputs.

Mr. Soetens: How much is it?

Mr. Witol: Around \$100 million.

Mr. Soetens: You had \$100 million buried.

Mr. Witol: No, \$50 million to \$100 million.

Mr. Soetens: The GST will effectively cost your member organization \$100 million and the old system cost you \$50 million.

Mr. Patterson: We are making estimates here with that kind of number. We are saying that insofar as the extra \$50 million relates to business, we are unlike other organizations. We cannot change the rates we have contracted; then we are at a disadvantage. We are in a position where we are having to live with agreements we have made and the ground rules have been changed.

We are not asking for anything special, I do not think. We are just asking that the government look at it. I am sure the points you have made, which are very good points, will be raised by the Finance officials, and we will end up in a discussion of what the total impact is.

Mr. Soetens: The \$50 million impact, roughly, if we use that as an estimate, is on your overall business, suggesting by your comments that maybe 25% of your business is fixed contract. So we are talking about \$12.5 million, if you share the cost proportionately.

Mr. Patterson: I suppose I will have to add that nothing is ever simple, although I would like it to be. There are companies that sell only fixed-contract policies and other companies that sell no-fixed-contract policies. The different people could be affected some badly, and some not badly. The best idea is of course to say that we cannot disregard it. It might not affect my company and I would be happy to disregard it and agree with you, but if it affects someone else's situation totally differently, they are not going to be pleased with that. It is therefore back to the issue of simplicity and equity. I think someone has to draw the line. We will make our case, present the best arguments and then hope that when the line is drawn it is as fair a line as it can be.

• 1650

Mr. Whittaker: If the changes were made as suggested by you in your paper, what would the difference be

[Traduction]

5 p. 100 au cours des cinq dernières années, quel a été le taux d'augmentation de vos coûts?

M. Witol: Nos prévisions s'apparentent à celles des banques. La taxe sur les produits et services qui frapperait nos achats représente à peu près le double de la taxe de vente fédérale dissimulée dans nos intrants.

M. Soetens: Cela représente combien d'argent?

M. Witol: Environ 100 millions de dollars.

M. Soetens: Donc, environ 100 millions de dollars sont dissimulés dans vos intrants?

M. Witol: Non, entre 50 et 100 millions de dollars.

M. Soetens: La TPS vous coûtera 100 millions de dollars, alors que l'ancien système vous coûtait 50 millions de dollars.

M. Patterson: Ce sont de pures prévisions. Dans la mesure où cette augmentation de 50 millions de dollars s'applique aux activités que nous exerçons, aucun parallèle ne peut être établi avec d'autres organismes. Nous ne pouvons pas modifier les primes que nous avons à négocier, et nous sommes donc défavorisés. Nous ne pouvons pas déchirer les polices que nous avons contractées, mais les règles ont changé.

Je ne pense pas que nous demandions quoi que ce soit de particulier. Nous demandons simplement au gouvernement de se pencher sur ce problème. Je suis sûr que les questions que vous avez soulevées, qui sont excellentes, par ailleurs, le seront par les fonctionnaires du ministère des Finances et que nous finirons par discuter de l'impact global de cette taxe.

M. Soetens: Prenons les chiffres que vous nous avez donnés; cette augmentation de 50 millions de dollars s'appliquerait à l'ensemble de vos activités, alors que vous nous avez dit que vos contrats fixes ne représentaient que 25 p. 100 de vos activités. Alors, proportionnellement parlant, il ne s'agit en fait que de 12,5 millions de dollars.

M. Patterson: Rien n'est jamais aussi simple, même si je voudrais bien que ce le soit. Certaines compagnies ne vendent que des polices à prime fixe, alors que d'autres n'en vendent pas. L'impact ressenti sera donc différent selon les compagnies. On ne peut pas écarter cette idée. Cela pourrait n'avoir aucune répercussion sur ma compagnie, et je serais tout à fait disposé à ne pas en tenir compte et à être d'accord avec vous, mais la situation risque d'être totalement différente pour une autre compagnie qui, elle, ne sera pas contente. On en revient donc à la simplicité et à la justice. Je crois qu'il faut trouver un juste équilibre. Nous ferons valoir nos arguments en espérant que l'équilibre retenu sera le plus juste possible.

M. Whittaker: Si les changements que vous proposez dans votre mémoire étaient apportés, quelle différence

[Text]

between your manufacturers' sales tax and your GST? Have you done that model?

Mr. Patterson: No, we have not done it, but I do not think it would be a lot, to tell you the truth. I think some people would be greatly affected, but the total picture would not change all that much and over time it would dwindle. Obviously, all of the new business you write is on guaranteed contract, so you can factor it in. It has to apply only on the in-force business where you have a long contract you cannot change. It will dwindle quickly with time.

The Chairman: You say, on page 11 of your brief, dealing with the question of one company or one sub charging another sub, that in the U.K. that resulted in some manipulation and that special anti-avoidance rules had to be passed. What was the manipulation that happened with the allowance of inter-company transactions without payment of tax?

Mr. Patterson: I do not know, but I suspect it would be along the lines of things that were being hypothecated earlier today, that people had opportunities to allocate things in ways most favourable to themselves and undoubtedly were able to persuade themselves that those were fair allocations. However, the U.K. VAT has been in for a long time, something like 15 years or more, and those abuses have been overcome, not by withdrawing the grouping notion but by introducing regulation.

The Chairman: I see. Yes, you are right.

Mr. Patterson: I think we would appeal to to Finance here to consider that grouping is necessary and that we would be happy to have the anti-abuse tried-and-true regulation that has worked in the U.K.

M. Gagliano: L'industrie de l'assurance joue un rôle primordial dans l'économie canadienne. En effet, à la suite de la vente de polices d'assurance, les primes sont placées. Il ne s'agit pas de considérer uniquement ce qui arrive à votre industrie avec cette proposition, mais d'examiner l'ensemble. Les objectifs de la réforme fiscale visaient justement l'obtention d'une taxe visible, simple surtout, car chaque fois qu'une taxe est complexe il y a toujours des gens qui tentent d'y échapper. Et cette taxe-ci aura également cet effet-là. Je pense qu'on pourrait rechercher un élément d'unité par le biais d'un consensus, consensus dans lequel il y aurait au Canada une et une seule taxe de vente. Les pays qui ont adopté le système de la TVA, n'ont qu'une taxe. Et nous, nous sommes le seul pays au monde à introduire le système de la TVA en ayant non seulement une taxe de vente provinciale, mais neuf, puisque sur 10 provinces neuf en possèdent une. C'est complexe! Je ne connais pas le système des autres provinces, mais celui du Québec est compliqué.

[Translation]

existerait entre la taxe sur les ventes des fabricants que vous payez actuellement et la nouvelle taxe sur les produits et services? Avez-vous fait ces calculs?

M. Patterson: Non, nous ne les avons pas faits, mais je ne crois pas que cela représenterait une grosse somme, à dire vrai. Je crois que certains seraient touchés de façon non négligeable, mais dans l'ensemble, les changements ne seraient pas énormes et les effets diminueraient au bout d'un certain temps. Il est évident que nous tenons compte de la TPS dans tous les nouveaux contrats garantis que nous signons, et ce dont je vous parle ne s'applique qu'aux contrats de longue durée que nous avons déjà signés et que nous ne pouvons pas modifier. Le nombre de ces contrats diminuera rapidement au fil du temps.

Le président: Vous dites, à la page 11 de votre mémoire, à propos d'une compagnie ou d'une filiale qui en facturait une autre, que certaines manipulations se seraient exercées au Royaume-Uni et que ce pays a dû faire adopter des règles anti-évitement spéciales. Comment s'exerçaient ces manipulations sur les transactions inter-sociétés sans que la taxe soit acquittée?

M. Patterson: Je ne sais pas exactement, mais je suppose que cela s'inspire de ce que nous disions tout à l'heure, à savoir que certains ont eu la possibilité de répartir les choses pour qu'ils en sortent gagnants tout en se persuadant que c'était juste. Cependant, au Royaume-Uni, la taxe à la valeur ajoutée existe depuis longtemps, depuis près de 15 ans, ou même plus, et ces abus n'ont plus cours, le gouvernement ayant réglementé ces transactions et non supprimé l'idée de regroupement.

Le président: Je vois. Oui, vous avez raison.

M. Patterson: Je crois que nous allons faire valoir aux fonctionnaires du ministère des Finances que ce regroupement est nécessaire et que nous ne verrions aucun inconvénient à ce que les mêmes règlements qui ont fait leurs preuves au Royaume-Uni soient adoptés au Canada.

Mr. Gagliano: The insurance industry is vital to the Canadian economy. As a matter of fact, when insurance policies are sold, premiums are guaranteed. We should not consider this proposal in the light of your industry only, but as a whole. A visible tax, a simple tax in particular—because when a tax is complex, there are always people who try to avoid it—was to be achieved by tax reform. And people will also try to avoid this tax, too. I think we should try to reach a consensus so as to have only one sales tax in Canada. There is only one tax in countries which have VAT systems. And Canada is the only country in the world to have introduced a VAT system with not only one provincial sales tax, but nine, as nine out of 10 provinces have a provincial sales tax. What a nightmare! I do not know how provincial sales tax systems work in other provinces, but I can tell you that the provincial sales tax in Quebec is very complex.

[Texte]

On sait que le gouvernement espérait obtenir une seule taxe de vente nationale, mais jusqu'à présent les négociations n'ont pas connu le succès espéré; d'ailleurs, hier on a appris qu'il n'y a pas eu vraiment de négociations. Si le gouvernement fédéral décide d'aller de l'avant sans l'accord des provinces, il sera plus tard très difficile pour celles-ci de s'intégrer dans un système fédéral déjà en place. Comme vous le savez, c'est en 1983 que le Québec a tenté d'émettre une taxe de vente sur l'assurance et votre industrie a fait des représentations assez «viriles» à ce sujet. Bien sûr, avec le changement de gouvernement, ça n'a pas fonctionné.

• 1655

Mais si on laisse le gouvernement fédéral aller de l'avant seul avec cette réforme, il est probable que les provinces iront dans une autre direction. Nous aurons alors un système compliqué et néfaste pour notre économie. Il importe, en ce qui a trait à notre vie économique, de réagir non seulement à l'aspect technique de votre industrie, mais à son ensemble.

Ma question est très simple: Ne croyez-vous pas qu'il vaudrait mieux retarder le processus, et tenter de négocier avec les provinces, au lieu d'avancer seul? Je lisais l'autre jour les commentaires du président du Comité qui affirmait que les pourparlers avaient repris. Or, le ministre des Finances a dit que c'était pure imagination. Imaginez-vous dans quel état on est. Si on continue ainsi, les provinces iront de leur côté, le gouvernement fédéral de l'autre, et on se retrouvera avec un système de taxe qui ne fonctionnera pas. L'expérience des autres pays n'est pas valable chez nous parce que nous avons trop de systèmes de taxes de vente.

Mr. Patterson: I support what you have just said. We would encourage the federal government to go back to the table with the provinces to try to negotiate a uniform approach to GST. That will simplify life with no loss of equity, coming back to the comment we made earlier. Mr. Gagliano, I totally support what you have said in that regard.

Mr. Gagliano: If you say to the government that you support this reform, definitely the government says, well, we have the support of a few, like your organization, that are coming before us and saying yes, we would like to have some changes, but we support the general idea. The government is getting the message that it is being supported, so it is going ahead. But we might find ourselves in a lot of mess if we do not give the signal to the government that it definitely has to negotiate. And since they did not negotiate—at least that is what we learned yesterday—that message should be given.

Mr. Patterson: I agree that message should be given. I hope, Mr. Chairman, that message could come from this committee. We do not want to say to the government, if you do not get agreement with the provinces we cannot go ahead, because we do think it is an improvement. What

[Traduction]

We all know that the government wanted to introduce only one national sales tax, but negotiations have failed up to now; in fact, we learned yesterday that there had been no real negotiations. If the federal government decides to go ahead with this tax without the consent of the provinces, they will have later on a lot of problems opting in an existing federal system. As you know, Quebec tried to introduce a sales tax on insurance policies in 1983 and your industry made strong representations in this regard. Of course, it did not work with the new government.

But if the federal government is allowed to go ahead on its own with this reform, the provinces will likely go in another direction. We will then be saddled with a complex and harmful system for our economy. To preserve our economy, we must not only take care of your industry but of all the other industries, too.

My question is very simple: Do you not think that it will be better to delay the implementation of this new system and to try and negotiate with the provinces instead of going solo? I read the other day that the Chairman of this committee had said that the different parties had gone back to the negotiation table. But the Minister of Finance said that it was not true. Just imagine the situation! If we let things happen, the provinces will go one way, the federal government will go another way and we will have a tax system which will not work. We cannot reproduce what happened in other countries because we have too many sales tax systems.

M. Patterson: Je suis tout à fait d'accord avec vous. Nous encourageons le gouvernement fédéral à essayer de négocier avec les provinces une taxe sur les produits et services uniforme. Cela simplifierait la vie de tout le monde, ce serait juste, pour en revenir à ce que nous disions tout à l'heure. Monsieur Gagliano, je suis tout à fait d'accord avec ce que vous avez dit à ce sujet.

M. Gagliano: Si vous dites au gouvernement que vous êtes partisans de cette réforme, le gouvernement se dira alors qu'il bénéficie du soutien de quelques-uns, comme votre organisme, qui comparaissent devant nous en disant qu'ils voudraient bien que certains changements y soient apportés, mais qu'ils sont partisans de l'idée en général. Le gouvernement estime alors qu'il a l'appui d'un grand nombre et va donc faire adopter cette taxe. Mais nous serons peut-être dans de beaux draps si nous ne signalons pas au gouvernement qu'il doit absolument négocier avec les provinces. Et il faut lui faire passer ce message, puisqu'ils n'ont pas négocié—c'est du moins ce que nous avons appris hier.

M. Patterson: Je suis d'accord avec vous. J'espère, monsieur le président, que ce Comité-ci pourrait s'en charger. Nous ne voulons pas dire au gouvernement que nous ne pouvons pas donner notre aval s'il ne réussit pas à s'entendre avec les provinces, car nous pensons que

[Text]

we are saying is that we support the notion but we would be much happier if it were done on a uniform basis, and I think this is our opportunity to say that to you. You have the ear of the government to pass that message on.

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Une petite réflexion, monsieur le président. Je vois que l'heure passe. À moins que je perçoive mal le contenu de votre rapport, je note que vous aimeriez élargir les exemptions au niveau des services de santé. La taxe actuellement envisagée voit certains services taxables, et vous voudriez les voir exemptés de plus en plus. Mais si chaque corporation, chaque compagnie demande la même chose. . .

Mr. Patterson: Perhaps I could save time by saying that we are not asking for further exemption at all. The report does not ask that other services be exempted. In fact, we supported the notion of the GST before the industry was made exempt. We looked at the financial margin proposal, and it did not work. We tried very hard in our own organizations to think of an alternative, because we felt that saying to the government that it does not work was not going to have much effect and they were going to say, what does? We looked at what the other countries around the world have tried, and nobody has succeeded. So I would not knock the government for failing, because in fact nobody has succeeded. I support the notion that maybe somebody will, and certainly we are happy to look at that. But at the moment exemption is a status that has been defaulted to us, and a number of the services that we provide are not exempted. I do not believe we are asking for an expansion of those services.

M. Côté: Que l'on s'entende bien! Personnellement, je croyais comprendre, d'après votre intervention et le contenu de votre rapport, que vous demandiez un élargissement des exemptions dans les services. Ce n'est pas cela!

Mr. Patterson: I do not believe so. The only area that one could touch on would be the area of health services, which Mr. Blenkarn referred to earlier when he said that there was an inconsistency in how that is treated as opposed to other health services. The only suggestion we would have in that regard is that it would be sensible to treat it consistently; and we would suggest the government look at it. But other than that small detail, we are not asking for an expansion of any exemption.

• 1700

The Chairman: Thank you very much for coming before us and for your help. We are working along here, and you have been most helpful.

Our next witness is Jack Lyndon, President of the Insurance Bureau of Canada. Jack, welcome again. Perhaps you would like to introduce your colleagues. We

[Translation]

cette proposition constitue une amélioration. Nous nous déclarons en faveur de cette idée, mais nous serions beaucoup plus satisfaits si la taxe adoptée était uniforme, et nous en profitons pour vous le dire. Vous pouvez transmettre ce message au gouvernement.

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): One comment, Mr. Chairman. I see that we do not have much time left. I may not understand your brief, but I think that you are asking for more health services to be exempted. According to the proposal, some services would be taxable and you would like more of them to be exempt. But if each corporation, each company asks for the same thing. . .

M. Patterson: Non, nous ne demandons pas du tout de nouvelles exonérations. Notre mémoire ne demande pas que d'autres services soient exonérés de cette taxe. En fait, nous nous sommes déclarés partisans de la TPS avant que notre industrie ne soit exonérée de cette taxe. Nous avons examiné la proposition faite autour de la marge financière, et elle n'était pas bonne. Nous avons essayé de trouver une autre solution, car nous savions que cela ne donnerait pas de gros résultats si nous disions au gouvernement que cette proposition n'était pas bonne, car il nous aurait demandé de trouver autre chose. Nous avons examiné ce qui s'était passé dans d'autres pays et nous avons constaté que personne n'avait réussi à faire quoi que ce soit. Alors, je n'en veux pas au gouvernement d'avoir échoué, car personne n'a réussi. Peut-être que quelqu'un y arrivera un jour, et nous examinerons toute proposition avec plaisir. Mais nous avons été exonérés de cette taxe par abandon, et un certain nombre des services que nous offrons ne sont pas exonérés de l'impôt. Nous ne demandons pas qu'un plus grand nombre de ces services soient exonérés.

Mr. Côté: Let us be clear! According to what you said and according to your brief, I understood that you were asking for an expansion of exempt services. This is not what you are asking for!

M. Patterson: Je ne crois pas, non. La seule chose que je vois, ce sont les services de santé que M. Blenkarn a évoqué tout à l'heure en disant que ces services n'étaient pas traités de la même façon que d'autres services de santé. Nous demandons simplement qu'il y ait une certaine cohérence et nous exhortons le gouvernement à se pencher là-dessus. Mais mis à part ce détail infime, nous ne demandons pas d'autre exonération.

Le président: Merci d'être venus et de nous avoir si bien aidés dans nos travaux.

Nous avons maintenant pour témoin Jack Lyndon, président du Bureau d'assurance du Canada. Bienvenue, Jack, ainsi qu'à vos collègues, que vous voudrez bien nous

[Texte]

had Laurie Hoffman here yesterday as an expert witness, so I see you have hired expensive experts.

Mr. Jack L. Lyndon (President, Insurance Bureau of Canada): We are good scramblers, sir. He did not get cut up last night and we hope he does not get cut up today.

Mr. Chairman, ladies and gentlemen, I would like to introduce my colleagues: Larry Rawlinson, from Zurich Canada Group, Chairman of the Insurance Bureau of Canada; Roy Elms, from the Royal Insurance Canada, Chairman of our Federal Legislation Committee and our prime spokesman today; Ron Dahmer, a chartered accountant and Financial Vice-President of the Gore Mutual Group and head the the bureau's tax panel. Mr. Hoffman, our consultant for more than a day, has been with you before.

Mr. R.A. Elms (Chairman, Federal Legislation Committee, Insurance Bureau of Canada): Mr. Chairman, the Insurance Bureau of Canada supports the introduction of the GST, but with reservations generally in line with those expressed by the Canadian Chamber of Commerce and the Business Council on National Issues. But particularly, the Insurance Bureau of Canada does not support the government's declared intention to exempt property and casualty insurance services.

We feel first that property and casualty insurance services should be regarded as taxable supplies and subject to GST at whatever the standard rate is determined to be. We do urge the government and the committee to implement the New Zealand approach to taxing property and casualty insurance services. As a corollary to that, property and casualty insurers should be permitted input tax credits in respect to their settlement of claims and commissioned sales expenses as well as their purchases of all goods and services.

Accompanied with that, we feel businesses that are registered taxpayers should be permitted input tax credits in respect of their purchases of property and casualty insurance services. Allied to that, we also recommend that property and casualty insurers be permitted to show the GST on their invoices. We do feel that, by applying the tax to insurance, it would contribute to the goals of simplicity, visibility, fairness, and easier application of the contemplated tax.

[Traduction]

présenter. Nous avons entendu hier Laurie Hoffman, qui est un expert, et je vois que vous avez engagé des experts qui ne sont pas n'importe qui.

M. Jack L. Lyndon (président, Bureau d'assurance du Canada): Nous sommes malins, monsieur. Il ne s'est pas laissé démonter hier soir, et nous espérons qu'il ne se laissera pas démonter aujourd'hui.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, j'ai l'honneur de vous présenter mes collègues: Larry Rawlinson, du *Zurich Canada Group*, président du conseil d'administration du Bureau d'assurance du Canada; Roy Elms, de la *Royal Insurance Canada*, président de notre Comité de la législation fédérale, qui sera aujourd'hui notre principal porte-parole; Ron Dahmer, comptable agréé et vice-président financier du *Gore Mutual Group*, qui préside le groupe fiscal du bureau. Vous connaissez déjà M. Hoffman, qui est notre consultant, et pas pour une seule journée.

M. R.A. Elms (président, Comité de la législation fédérale, Bureau d'assurance du Canada): Monsieur le président, le Bureau d'assurance du Canada est en faveur de la TPS, mais exprime certaines réserves du même ordre que celles qu'ont exposées la Chambre de commerce du Canada et le Conseil canadien des chefs d'entreprises. Le Bureau d'assurance du Canada s'élève en particulier contre l'intention du gouvernement d'exempter l'assurance sur les biens fonciers et l'assurance contre les risques divers.

Nous croyons que ces services d'assurance devraient être considérés comme des fournitures taxables, assujetties à la TPS au taux standard. Nous voudrions insister pour que le gouvernement et le Comité s'alignent sur la Nouvelle-Zélande en taxant les services d'assurance contre les risques divers et l'assurance des biens fonciers. Concrètement, les assureurs devraient bénéficier des crédits pour taxe sur intrants pour le règlement des indemnités et les frais des ventes à commission, ainsi que pour leurs achats de tous les biens et services.

Nous considérons en outre que les entreprises qui sont des contribuables immatriculés devraient pouvoir bénéficier des crédits pour taxe sur intrants pour leur assurance contre les risques divers et leur assurance des biens fonciers. Nous recommandons également que ces assureurs soient autorisés à faire état de la TPS sur leurs factures. Il nous semble que l'application de la taxe aux assurances contribuerait aux objectifs de simplicité, de visibilité et d'équité et faciliterait l'application de ladite taxe.

• 1705

That is our opening statement.

The Chairman: That is excellent, except that you have really opened a can of worms here, so members might be careful to use our time to get into the real problems that might develop.

One of the problems is that the entire financial industries have been exempt. You are saying that your

C'est là notre déclaration préliminaire.

Le président: C'est fort bien, si ce n'est que vous vous aventurez là en terrain miné. Aussi les membres du Comité voudront-ils sans doute entrer sans tarder dans le vif du sujet.

L'une des difficultés, c'est que tous les services financiers ont été exemptés, et vous voulez, vous, que

[Text]

particular industry, which to some extent overlaps on the other financial industries, should suddenly be taxable and treated as a regular business as opposed to an exempt business.

Your agents in the field—and I am talking about small agents who sell your products—often are mortgage brokers as well, and their service there is exempt. They often sell life insurance, and for a number of reasons that has been made exempt. They often sell bank certificates of deposit or act as agents for banks to get deposit receipts, and that is exempt. Do we not create a real problem in your agency field there?

Mr. Elms: We have spoken to the agent broker community, and the indications are that they are sympathetic with the approach we are bringing to the committee today. I think most property and casualty insurance brokers are full-time confined to sales of property and casualty insurance products, although there are a large number also with satellite life insurance sales operations. But, as I say, to the best of our knowledge the brokers are sympathetic with this approach.

Mr. Manley: Could you explain to me why the P and C services should be treated differently from the life services?

Mr. Elms: Because it is different from those other financial services. We do not operate on margins. We provide security. It is a different type of product.

My predecessor in Royal, when he was belatedly invited to join the MacLaren Task Force on Financial Institutions, suggested that since he was invited late to a meeting of the four pillars perhaps he should be regarded as a fifth column. This is illustrative of the fact that we are different from those other components in the financial services industry.

Mr. Manley: Go on. Why are you different?

Mr. Elms: Our role is to indemnify people for loss. We are not providing an investment product. We earn interest, yes.

Mr. Manley: You are helping your customers to pool risks.

Mr. Elms: Yes.

Mr. Manley: Why is it different if you are talking about the loss of property as opposed to mortality?

Mr. Laurie Hoffman (Consultant, Peat Marwick Thorne): But that is a business input; the latter is not. If I am a household and I am going out and consuming the services of a life insurance company, that is solely a household consumption element. We are talking about businesses and households who go out and purchase the services of property and casualty insurance companies. As you say, that is a risk pooling—granted. The risks are different. But where you have a situation where

[Translation]

votre secteur, qui, dans une certaine mesure, chevauche les autres secteurs financiers, soit taxable et traité comme toute autre entreprise taxable, et non exempt.

Or, les agents d'assurance—j'entends par là ceux qui vendent au détail vos produits—sont souvent également des courtiers hypothécaires qui sont exonérés. Ils vendent souvent de l'assurance-vie, qui a été exonérée pour un certain nombre de raisons. Ils vendent souvent des certificats de dépôt ou servent d'agents aux banques pour recevoir des récépissés de dépôt, et cette opération est exonérée. Ne risquons-nous pas de créer là une pétaudière?

M. Elms: Nous avons consulté les courtiers, et ils n'ont pas manifesté d'opposition à notre proposition. La plupart des courtiers d'assurance sur les biens et d'assurance contre les risques divers se limitent à leur domaine, bien qu'il y en ait également un grand nombre qui font des annexes où ils vendent de l'assurance-vie, mais comme je le disais, nous n'avons pas pu constater chez eux d'opposition à notre proposition.

M. Manley: Pourriez-vous me dire pourquoi l'assurance sur les biens et l'assurance contre les risques divers devraient être traitées autrement que l'assurance-vie?

M. Elms: Parce qu'elles sont différentes des autres services financiers, parce qu'il s'agit d'une catégorie différente de produits. Nous n'avons pas de marge bénéficiaire. Nous fournissons un service garanti.

Mon prédécesseur à la *Royal Insurance*, invité sur le tard à joindre le groupe d'étude MacLaren sur les institutions financières, a dit, en guise de plaisanterie, que puisqu'on s'était décidé tardivement à l'inviter à une réunion des quatre piliers, il devrait peut-être servir de cinquième colonne. Cette plaisanterie illustre bien ce qui nous sépare des autres services financiers.

M. Manley: Expliquez-nous en quoi vous êtes différents.

M. Elms: Nous ne vendons pas un investissement; notre rôle est d'indemniser les gens en cas de perte, mais nous réalisons effectivement des intérêts.

M. Manley: Vous aidez vos clients à mettre en commun les risques.

M. Elms: C'est exact.

M. Manley: Et en quoi l'opération est-elle différente selon qu'il s'agit d'une perte de biens ou de mortalité?

M. Laurie Hoffman (consultant, Peat Marwick Thorne): L'un est un intrant commercial, l'autre ne l'est pas. Un ménage qui achète les services d'une société d'assurance-vie acquiert un élément de consommation. Mais nous parlons d'entreprises et de ménages qui achètent les services des sociétés d'assurance sur les biens et d'assurance contre les risques divers. Comme vous le disiez, il s'agit en l'occurrence d'une mise en commun des risques; les risques sont différents. Mais quand une société

[Texte]

companies are purchasing that risk-pooling service, it is like any other business input. Why should they not be able to get the input tax credit in respect to the GST inherent in that product?

The Chairman: Life insurance does the same thing, Laurie.

Mr. Hoffman: Agreed. There are certain circumstances where life insurance could be legitimately a business input. That is not the predominant use of life insurance products.

Mr. Dorin: You have to recognize that by and large life insurance works with cash. They take cash in and they pay out a benefit where for the most part they are generally paying somebody cash. In this business they take in cash, but they are generally paying somebody to fix up a car that got cracked up or rebuild a building. So I think they are right.

The Chairman: I have a difficult time distinguishing these.

Mr. Manley: When they start issuing cars, you will have a point.

• 1710

Mr. Hoffman: If I could add further to your point, if the government is saying there are three objectives of tax reform—to make the system more neutral, to make it fairer, to provide businesses with input tax credits, to make it simple, to reduce the cost of compliance and administration—what we are suggesting in this brief is here is a means to do all those things. Nobody in the world would dispute that value-added is generated by property and casualty companies; no one would. As this committee knows, exempting these companies does not mean these companies, and ultimately the consumers of these products, escape taxation. That is simply not the case. What we are saying is here is a vehicle by which we can permit this system to function properly and meet the objectives this government has set out.

Mr. Manley: Have you done any analysis of how the tax would be passed on indirectly? Where would the burden fall?

Mr. Elms: The insurance industry has only one source of revenues: premiums. So whatever the costs arising, they will have to be built into the premiums.

We take premiums in now to provide for losses into the future; which is an inherent problem of exemption. If, for instance, the exempt status were to be confirmed, in reality we should start adjusting our premiums early in 1990, because they will be in respect of claims payments to be made in 1991 and beyond, which will include the impacts of the GST on—

[Traduction]

achète ce service de mise en commun des risques, c'est comme tout autre intrant commercial, et il n'y a donc pas de raison pour qu'elle n'obtienne pas le même crédit pour taxe sur intrants sur la TPS à laquelle ce produit est assujéti.

Le président: Mais il en est de même de l'assurance-vie, Laurie.

M. Hoffman: Je suis d'accord. Il y a des circonstances où l'assurance-vie peut être légitimement considérée comme un intrant, mais ce n'est pas l'usage principal des produits de l'assurance-vie.

M. Dorin: Mais vous devez reconnaître que dans l'ensemble, l'assurance-vie fonctionne avec des fonds: elle encaisse de l'argent et verse des indemnités, généralement sous forme de versements liquides. Dans ce secteur, on touche également un versement, mais on rembourse quelqu'un pour réparer une voiture qui a été abîmée, ou pour reconstruire un immeuble. L'argument me paraît donc valable.

Le président: Moi, j'ai bien du mal à faire la distinction.

M. Manley: Le jour où ils se mettront à distribuer des voitures, vous aurez raison.

M. Hoffman: Permettez-moi d'ajouter que si le gouvernement se fixe vraiment, comme il l'affirme, trois objectifs, à savoir de rendre le système plus neutre, plus équitable, à faire bénéficier les entreprises de crédits pour taxe sur intrants, à simplifier le système, à réduire les coûts d'application et d'administration, notre proposition constitue un excellent moyen de parvenir à toutes ces fins. La valeur ajoutée, c'est indubitable, est créée par les sociétés d'assurance de biens et d'assurance de risques divers, nul n'en disconviendra. Le Comité n'ignore certainement pas que l'exonération de ces sociétés n'équivaut nullement à les soustraire à l'impôt, elles et, en dernier ressort, les consommateurs de ces produits. Ce n'est nullement le cas. Nous voyons là un outil qui permettrait à ce système de fonctionner correctement et de répondre aux objectifs fixés par le gouvernement.

M. Manley: Avez-vous procédé à une étude pour savoir comment la taxe serait répercutée indirectement? Sur qui tomberait-elle?

M. Elms: Les sociétés d'assurance n'ont qu'une seule source de revenus, ce sont les primes. Les coûts devront donc obligatoirement se répercuter sur les primes.

Nous encaissons maintenant des primes pour nous prémunir contre des pertes à l'avenir, ce qui est le problème inhérent à l'exonération. Si cette exonération devait être confirmée, nous devrions commencer à ajuster nos primes au début de 1990, parce qu'elles devront couvrir des versements d'indemnité qui seront présentées en 1991 et au-delà, et qui incorporeront les incidences de la TPS sur...

[Text]

Mr. Manley: But what I am asking you is can you say to me that in the event nothing is changed, the burden of the additional cost borne in your group is going to be passed disproportionately down among your premium payers? If not, then what difference does it make?

Mr. Elms: Not disproportionately. As I say, our premiums are ultimately a reflection of our loss costs and our administration costs. To the extent that those elements go up, if a reasonable profit level is to be maintained, the premium levels have to go up commensurately, not disproportionately.

Mr. Manley: So what difference does it make whether it is—

Mr. Elms: I think one of the differences is it becomes almost a hidden tax. It gets buried in the cost. As we have suggested, we would like to see the GST up front, as was the declared original intention with the introduction of the tax.

Mr. Ronald Dahmer (Insurance Bureau of Canada): I believe there is also an element of cascading in the purchase of commercial insurance. You will not be getting a tax input credit with the premium increase that would be levied by the industry. That goes into his costs, then the 9% is applied on the outgoing side. So there is a definite cascading effect.

Mr. Hoffman: Furthermore, there is an incentive for Canadian business to self-insure because of the lack of the input tax credit. If I am a business and I have to have significant risks in my company underwritten, I would normally go to the Canadian marketplace to secure that cover. If I cannot get that input tax credit, at the margin I have an incentive to self-insure, perhaps through a captive offshore in a tax-haven country or the like. This is the kind of distortion this system will create.

Mr. Dahmer: Another aspect of that is the fact that offshore insurers and re-insurers will not be bearing the burden of the 9% or whatever rate is applied on their administrative costs, and again they have a price advantage vis-à-vis the domestic supplier of services.

Mr. Manley: Mr. Young is not here to ask you this, so let me put it to you. We have had an accumulation of these briefs come in and say, as yours does, we support the GST, but here are the changes that should be made for us. Frankly, I regard that opening salvo as invariably being completely irrelevant to the solution. What we are getting is an accumulation of everybody not liking the proposal as it applies to them, but saying, notwithstanding that, as Mr. Young says, we will stand in front of the train and let it run us down. The accumulation of this kind of submission, which really does not add anything by saying you like it overall in the areas in which it does not affect you in particular, does not really get us any further. So I put the question to you: if the changes you are suggesting

[Translation]

M. Manley: Mais ce que je vous demande, c'est si vous pouvez me dire qu'au cas où rien n'est changé, le coût supplémentaire absorbé par votre groupe va être répercuté de façon disproportionnée sur ceux qui payent les primes? Sinon, où serait la différence?

M. Elms: Pas de façon disproportionnée. Comme je le disais, nos primes tiennent compte de ce que nous devons dépenser en administration et en indemnités pour pertes. Si ces éléments augmentent, et s'il faut conserver une marge bénéficiaire raisonnable, les primes doivent augmenter proportionnellement et non de façon disproportionnée.

M. Manley: Quelle serait alors la différence si. . .

M. Elms: L'une des différences, c'est que la taxe est cachée, dissimulée dans le coût. Comme nous l'avons dit, nous aimerions que la taxe soit visible, comme cela avait été proposé à l'origine quand il a été question de cette taxe.

M. Ronald Dahmer (Bureau d'assurance du Canada): Il y a également un élément de cascade dans l'achat d'assurances. Vous n'obtiendrez pas de crédit pour taxe sur intrants avec l'augmentation des primes qui serait imposée par les assurances. Cela entre dans les coûts, puis les 9 p. 100 sont prélevés, de sorte qu'il y a certainement un effet de cascade.

M. Hoffman: En outre, les entreprises canadiennes vont être encouragées à s'assurer à cause de l'absence du crédit pour taxe sur intrants. Si j'avais une entreprise pour laquelle je devrais souscrire une assurance pour risques importants, je m'adresserais normalement au marché canadien pour obtenir cette couverture. Si je ne puis obtenir ce crédit pour taxe sur intrants j'ai intérêt à m'assurer moi-même, peut-être par l'intermédiaire d'une société asservie établie à l'étranger, par exemple dans un paradis fiscal. C'est le genre d'anomalie que le système va créer.

M. Dahmer: Il faut également rappeler que les assureurs ou réassureurs établis à l'étranger ne verront pas leurs coûts administratifs alourdis par cette taxe, qu'elle soit au taux de 9 p. 100 ou à un autre, et qu'ils seront donc bien placés par rapport aux fournisseurs canadiens de ces services.

M. Manley: M. Young n'est pas parmi nous pour vous poser cette question, et je vais donc vous la poser à sa place. Beaucoup de gens sont venus nous dire, comme vous, qu'ils étaient en faveur de la TPS, mais avec certaines modifications sur mesure. Ce préambule me paraît toujours hors de propos par rapport à la solution. Nul ne semble approuver la proposition dans la mesure où il est touché, mais chacun s'empresse d'ajouter, comme le disait M. Young, qu'il va se mettre sur les rails et se faire passer dessus par le train. Nous ne sommes guère avancés avec ce genre de mémoire où les gens approuvent toujours ce qui ne les touche pas en particulier. Je vous poserai donc la question sous cette forme: si les changements que vous proposez ne sont pas

[Texte]

are not made, do you still think the government should go ahead with this proposal?

• 1715

Mr. Elms: Yes is the short answer. We are saying that we think it is philosophically wrong to exempt the general insurance industry. We submit it is more like other businesses than the other arms of the financial institution business.

Mr. Manley: Then why can you not say you cannot support this proposal in view of the fact that as it applies to you it is philosophically wrong? What kind of sophistry is being applied to this kind of...?

Mr. Lyndon: I think you are being a bit harsh and a touch facetious. In an opening salvo like that, surely you can appreciate that we understand the reasons the government has put this policy forward. Some would suggest that the country is broke and we have to find a new way to finance it, at least at the federal level. It could well be that this is the only way they can do it in the short run, so that is the way it is coming out. To the extent this is necessary to continue, we support it. Surely we can then thrust and parry and come back and say you have not done it right. I take exception to your tickle.

Mr. Hoffman: With respect, sir, I would also add that there is a significant difference in this opening salvo and that of many of the other groups you have received and will receive. When they say not for them, they mean to zero rate them or exempt them. We are doing quite the opposite. We are simply saying tax us. We want to enjoy the fruits of GST like every other taxpayer's right. Surely that is distinctly different.

Mr. Manley: I differ with you on that. I understand your point. The distinction of the significance of exemption has not escaped me, I assure you, but it is an accumulation of negative commentary couched in a positive acceptance, which I feel we need to call into question each time.

Mr. Hoffman: You would not disagree with the notion that this industry, like all other taxpayers, should share in the benefits of GST.

Mr. Manley: I think the system should be fair but what that consists of remains to be seen.

The Chairman: He wants to share in the benefits, you understand, the benefits of GST. He wants the benefits of this tax change. You guys understand the benefits, do you?

Mr. Lyndon: I think Mr. Elms mentioned the comment by Jean Robitaille. I guess the joke about the four pillars and the fifth column has been documented in our industry. We are slightly different and I think the

[Traduction]

adoptés, le gouvernement doit-il quand même, à votre avis, adopter cette taxe?

M. Elms: Certainement. Ce que nous voulons dire, c'est qu'il nous paraît erroné, au plan théorique, d'exonérer les assurances qui s'apparentent davantage, à nos yeux, à d'autres entreprises que les autres secteurs financiers.

M. Manley: Alors pourquoi ne dites-vous pas que vous n'êtes pas en faveur de cette proposition, compte tenu du fait qu'elle part d'un raisonnement erroné en ce qui vous concerne? Qu'est-ce que c'est que ce sophisme à propos...?

M. Lyndon: Vous êtes un peu dur, vous voulez en même temps tourner l'affaire à la plaisanterie. Vous devez bien comprendre que dans un préambule, nous comprenons et approuvons les raisons qui ont amené le gouvernement à proposer cette politique. D'autres diraient que le pays est en faillite et que nous devons trouver un moyen pour renflouer ses finances, tout au moins au niveau fédéral. Il se peut fort bien que ce soit là le seul moyen de le faire à court terme. Si c'est donc le moyen qui sera adopté nous l'approuvons dans la mesure où il s'impose. Mais nous avons bien le droit de ne pas nous montrer des inconditionnels de cette taxe, et de vous faire remarquer qu'elle n'est pas parfaite. Je n'apprécie pas que vous vous amusiez à mes dépens.

M. Hoffman: Permettez-moi d'ajouter que notre préambule est fort différent de celui que vous avez entendu et entendrez encore d'autres groupes. Quand ils disent qu'ils ne veulent pas de cette taxe, ils réclament pour eux-mêmes l'exonération ou la détaxation, alors que c'est l'inverse en ce qui nous concerne: nous demandons qu'on nous taxe, nous voulons profiter de la TPS au même titre que tout autre contribuable. Ce n'est pas du tout la même chose.

M. Manley: Je vous comprends fort bien, et ne suis pas du tout d'accord avec vous. J'ai bien fait la distinction, croyez-moi, mais ce que nous entendons tout le temps, et contre quoi je m'élève, c'est l'accumulation d'objections enrobées d'approbations apparentes.

M. Hoffman: Mais vous ne voyez certainement pas pourquoi notre secteur ne devrait pas bénéficier des avantages de la TPS au même titre que tous les autres contribuables?

M. Manley: Le système devrait être équitable, mais encore reste-t-il à voir de quelle manière on procédera.

Le président: Notre témoin entend, vous le comprenez bien, participer aux avantages de cette réforme fiscale. Vous en comprenez les retombées bénéfiques, n'est-ce pas?

M. Lyndon: M. Elms a mentionné, je crois, l'observation de Jean Robitaille au début de l'exposé, et la plaisanterie sur les quatre piliers et la cinquième colonne est fort opportune. Il y a entre nous une légère différence,

[Text]

distinction is one that is occasionally overlooked by reviewers such as you. We do not have any element of the savings product in what we sell. It is basically a shorter-term risk and, as Mr. Dorin pointed out, there is often a lot of service on an ongoing basis, whether it is for broken bones or broken fenders, and there is no element of a savings feature in what we do.

We are not in conflict with investment dealers, mortgage brokers or other people who are "chasing and living on the spread". We provide a short-term product and continually have to buy a lot of products to fulfil our contracts.

Mr. L. J. Rawlinson (Chairman, Board of Directors, Insurance Bureau of Canada): Mr. Chairman, please let us remember the very basics. Death is inevitable, but in our business an accident is unforeseen and fortuitous and may never happen. So there is quite a distinct difference in the product line we offer versus that of the life insurance companies.

The Chairman: It is a great business. You never have any accidents.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): That is great. Although it is a bit unusual for this committee to have somebody coming and ask to be taxed, I can see as underwriters how it is in your interest.

Mr. Lyndon: It bothers us too.

Mr. Richardson: Is the same thing applicable to the people to whom you sell, the agents? A guy in my constituency sells P and C but is also in the life insurance business. He is now the guy who is going to have to add on 9% for his consumer, under the finance department's proposal. I guess we are talking about forcing him to allocate his income. He does not pay on the life insurance, but he does on the P and C, so he has to allocate income. We have thousands of agents across the country who have to allocate their income as opposed to maybe a hundred of you guys who do not.

• 1720

Mr. Dahmer: It is quite possible that same insurance broker also has taxable sales at the moment. He may own real estate that is running out. He may provide services, data processing or otherwise, to other brokers in the area or other operations that he runs. With what we are suggesting—

Mr. Richardson: Pretty nominal compared to the number of clients you guys have.

Mr. Dahmer: Nominal or not, the problem of allocating costs is there and that is the same sort of overhead cost we are going to face on an exempt basis. Many of us have very nominal real estate revenues, data-processing-generated revenues, claim service revenues, insurance advice and service, that sort of thing. It does not matter. The size is irrelevant. The fact is that the administrative cost is there whether it is a large portion of

[Translation]

distinction qui n'est pas toujours reconnue par tous. Ce que nous vendons ne comporte aucun élément d'épargne, c'est un risque à court terme et, comme le disait M. Dorin, il y a souvent une prestation de services considérable sur une période continue, qu'il s'agisse de dommages corporels ou de dégâts, sans que cela comporte un élément d'épargne pour nous.

Nous ne sommes pas en conflit avec les courtiers en placement, les courtiers d'hypothèque ou autres, qui font les pique-assiette et se servent en passant: nous fournissons un produit à court terme et devons constamment acheter des produits pour respecter nos contrats.

M. L. J. Rawlinson (président, Conseil d'administration, Bureau d'assurance du Canada): Monsieur le président, n'oublions pas la distinction principale: si la mort est inévitable, l'accident est fortuit, imprévisible et peut ne jamais survenir. Il y a donc une différence bien nette entre notre produit et celui des compagnies d'assurance-vie.

Le président: C'est un secteur prospère. Vous n'avez jamais d'accidents.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Magnifique! Ce Comité n'a guère l'habitude d'entendre des témoins réclamer l'assujettissement à la taxe, mais je vois très bien où est votre intérêt d'assureurs.

M. Lyndon: C'est aussi un problème.

M. Richardson: Les agents et ceux auxquels vous vendez votre produit se trouvent-ils dans le même cas que vous? J'ai dans ma circonscription un type qui vend des assurances de biens et des assurances contre risques divers, mais il vend également de l'assurance-vie. Avec la proposition du ministère des Finances, il devra donc ajouter 9% à la facture de son consommateur. Nous allons donc l'obliger à répartir son revenu s'il ne paye pas ses 9% pour l'assurance-vie, mais qu'il doit le faire pour les autres formes d'assurance. Ce sera le cas de milliers d'agents d'assurance dans le pays, alors que vous êtes peut-être une centaine à n'avoir pas à faire cela.

M. Dahmer: Il se peut fort bien que ce même courtier d'assurance ait également des ventes taxables, par exemple des biens immobiliers. Il assure peut-être des services de traitement de données ou autres à d'autres courtiers de la région ou d'autres biens qu'il administre. Nous voulons dire par là...

M. Richardson: Ce doit être minime comparé au nombre de clients que vous avez.

M. Dahmer: Minime ou non, le problème de répartir les coûts n'en existe pas moins et ce sont les mêmes frais généraux que nous aurons si nous sommes exonérés. Beaucoup d'entre vous ont des revenus insignifiants provenant de biens fonciers ou de traitement des données, de règlements d'indemnités, de services et de conseils d'assurance, bref, ce genre de revenus mais peu importe leur importance, il n'en reste pas moins que le coût

[Texte]

your income or not. The small broker is most likely going to be less well qualified to deal with that problem than within the insurance company.

Mr. Hoffman: I think the comment is well taken, sir. If you go out to your constituencies and talk to those agents and brokers who have not realized that exemption does not mean you pay tax, once that dawns on them, and that their costs go up in any event, and then you ask the question, do you really have some taxable sales, you will find out that by and large they do and they will be faced with those allocation problems we have talked about before, notwithstanding the fact that in some instances they could in fact sell taxable P & C products if the committee recommends and exempts life insurance products. All it takes is one dollar of the other kind of sale and you have the same nightmare that the institution has.

The Chairman: In small part though?

Mr. Hoffman: I would suspect you will find very few that are below \$30,000.

We should also point out, Mr. Chairman, that the problems posed by an exempt status, the allocation problems, extend not only from the large underwriter right down through the chain to the local broker and agent, but also to that local farm mutual company, that co-operative underwriting company operating in small towns throughout Canada, and there are hundreds of these entities that provide P & C insurance products. Some write as little as \$100,000 or \$200,000 of premium income in a year and they, I would suggest to you, are throughout this country and would face exactly the same problems posed by exemption as any large carrier would.

Mr. Dahmer: And most likely are less qualified to deal with it because of their size.

Mr. Richardson: I guess I might not ask the other four, but I could probably ask you that, Mr. Hoffman. Do you then think life should be taxed as well?

Mr. Hoffman: Well, if you tax life insurance products you would have to go to a margin-type proposal as was originally envisioned.

I think this is part of the larger question that is facing the committee, because ultimately if the committee recommends that, yes, we can tax P and C, you have to ask yourself the question, do we create a distortion between P & C and the other pillars of the financial community? The answer is, no, you do not, because those companies do not and cannot underwrite risks of the nature that we are talking about. There is no competitive distortion created.

If, on the other hand, you chose to tax, say, life insurance products with the margin-like proposal, inevitably you would have to tax trust companies and banks as well because they sell competing savings products. It is in the sense that, because of the nature of

[Traduction]

administratif subsiste, qu'il s'agisse ou non d'une part considérable de votre revenu. Selon toute probabilité, le petit courtier est moins bien placé pour régler ce problème que la compagnie d'assurance.

M. Hoffman: Votre observation est tout à fait valable, monsieur. Si vous discutez, dans votre circonscription, avec ces agents et courtiers qui ne se rendent pas compte que l'exemption n'entraîne pas le paiement d'une taxe, lorsqu'ils comprendront cela, lorsqu'ils verront que leurs coûts augmentent quoi qu'il arrive, si vous leur demandez alors s'ils ont vraiment des ventes taxables, vous constaterez que dans l'ensemble ils en ont et qu'ils devront bien résoudre ces problèmes de répartition des coûts dont nous parlions tout à l'heure, malgré le fait qu'ils pourraient vendre des produits d'assurance taxables si le Comité recommande l'exemption de l'assurance-vie. Il suffit d'un dollar de l'autre catégorie de vente pour connaître les affres de cette situation.

Le président: Mais en réduction?

M. Hoffman: Vous en trouverez fort peu en dessous de 30,000\$.

Nous voudrions également faire remarquer, monsieur le président, que les problèmes découlant du statut d'exemption, les problèmes de répartition des coûts, ne partent pas seulement du grand assureur et se répercutent tout au long jusqu'au courtier ou agent local, mais touchent également la mutuelle agricole locale, la coopérative que l'on trouve partout au Canada dans les petites villes, et il y en a des centaines qui vendent des produits d'assurance. Certaines ne souscrivent des polices que pour 100,000\$ ou 200,000\$ de primes par an, mais on les trouve dans tout le pays et l'exemption leur causerait autant de difficultés qu'aux gros assureurs.

M. Dahmer: En raison de la taille de leur entreprise, ils seraient moins à même d'y faire face.

M. Richardson: Je ne vais pas poser la question aux autres, mais je m'adresserai simplement à vous, monsieur Hoffman. Pensez-vous alors que l'assurance-vie devrait également être taxée?

M. Hoffman: Si vous taxez les produits de l'assurance-vie, vous devrez adopter le genre de propositions de marge, comme il était envisagé au début.

Cette question ne peut être prise isolément, mais elle est liée à la question plus vaste que doit résoudre le Comité, car si vous recommandez la taxation des assurances de biens et des assurances tous risques, vous allez devoir vous demander si vous ne créez pas une anomalie entre ces assurances et les autres piliers du monde financier? La réponse est négative, car ces sociétés ne peuvent souscrire de risques du genre de ceux dont nous venons de parler et il n'existera pas d'anomalies concurrentielles.

Si par ailleurs vous décidez de taxer les produits de l'assurance-vie avec la proposition de marge, vous devrez inéluctablement taxer les sociétés de fiducie et les banques, parce qu'elles aussi vendent de l'épargne. En raison de la nature de ce commerce, les contraintes

[Text]

the business, because of the regulatory restraints placed on underwriting, P and C can in fact be singled out and treated differently, technically, legally and so on.

As for all other members of the financial community selling products with the savings element, at the end of the day I think it is an all or nothing proposition.

Mr. Rawlinson: I wish to make a small point in connection with your question about brokers. With a broker who does sell both life and property casualty products, in the vast majority of cases, if not on all, life insurance is billed direct to the policy holder and paid direct to the company, whereas property casualty business is billed to the broker and the broker then turns around and bills the policy holder. It is an entirely different method of premium collection. That would resolve your question about how you sort out the two.

Mrs. Marleau (Sudbury): Regarding the manufacturers sales tax, what percentage of your premiums would you say is generated by that, and could you guarantee that your premiums would fall by that much if you were subject to a goods and service tax in the way everyone else is? Your reasoning now for saying you do not want to be exempt is because if you are not exempt, it is going to be passed on to your consumers. Vice-versa, can you guarantee that the savings, on the other hand, would be passed on? That is very much a hidden tax.

• 1725

Mr. Elms: I think a general answer is that in a fragmented and very competitive industry like ours it inevitably would be reflected because it would be a reduction in lost costs. There would have to be some estimation of the impact in the first instance because I guess some people have already passed conjecture on whether manufacturers will sort of provide the relief from the tax they avoid.

Mrs. Marleau: So possibly there would be no impact on your premiums and the purchaser would just end up paying the 9%.

Mr. Dahmer: No. I think I would differ with that. The products we buy in order to make whole our customers under a GST environment would bear a much greater level of taxation than they do currently. Things like body shop labour, for instance, in repairing an automobile, or professional services that we have to hire, legal advice, accounting advice, claims adjusting—all of those labour components that are now not subject to any FST would be subject to the GST. I think the question is somewhat academic. Our costs are going to rise; there is no doubt about that.

Mr. Elms: Oh, yes. I would say that there would be a set-off, but their costs would rise because not everything

[Translation]

réglementaires imposées à la souscription de polices d'assurance, les assurances de biens et les assurances tous risques peuvent être rangées dans une catégorie à part et traitées différemment sur les plans technique, juridique et autre.

Quant aux autres membres de la communauté financière qui vendent des produits contenant l'élément d'épargne, je pense qu'en dernier ressort c'est une proposition du tout ou rien.

M. Rawlinson: Je voudrais faire une petite remarque à propos de votre question sur les courtiers. Quand un courtier vend à la fois de l'assurance-vie et les autres types d'assurance, il arrive dans la majorité des cas, sinon dans tous, que l'assurance-vie soit facturée directement à l'assuré et versée directement à la compagnie d'assurance, alors que dans les autres cas la facture est établie au nom du courtier qui, à son tour, facture l'assuré. La méthode de perception des primes est toute différente, ce qui pourrait vous permettre de résoudre la question de la distinction entre les deux.

Mme Marleau (Sudbury): En ce qui concerne la taxe sur les ventes des fabricants, quel est le pourcentage de vos primes qui est créé par elle? Pourriez-vous garantir que vos primes baisseront d'autant si vous êtes assujettis, comme tout le monde, à une taxe sur les produits et services? Pour justifier le fait que vous ne voulez pas être exonérés, vous invoquez le fait que si vous ne l'êtes pas, la taxe sera répercutée sur vos consommateurs. Et vice versa, pourriez-vous garantir que ce que vous économiserez par ailleurs serait également répercuté? C'est là une taxe tout à fait invisible.

M. Elms: Je répondrai à cela, d'une façon générale, que dans un secteur aussi fragmenté et concurrentiel que le nôtre, cette économie serait immanquablement répercutée, parce que ce serait une réduction de nos coûts. Il faudrait procéder d'abord à une évaluation de l'impact de cette taxe, parce que certains se sont déjà livrés à des conjectures sur la façon dont les fabricants feront bénéficier les autres de la taxe qu'ils ne payent pas.

Mme Marleau: Il se pourrait donc que vos primes ne soient pas modifiées et que l'acheteur finisse par payer les 9 p. 100.

M. Dahmer: Non, je ne suis pas d'accord sur ce point. Les produits que nous achetons, une fois la TPS en place, pour remplir nos engagements à l'égard de nos clients, seraient beaucoup plus taxés qu'ils ne le sont actuellement: ainsi les mécaniciens qui réparent les automobiles, par exemple, ou les services professionnels que nous devons louer, les services juridiques, les conseils comptables, le règlement des indemnités, tous ces éléments qui ne sont actuellement pas assujettis à la taxe sur les ventes des fabricants seraient assujettis à la TPS. Nos coûts vont augmenter, cela ne fait aucun doute.

M. Elms: Oh, certainement. Il y aurait un point où l'équilibre s'instaurerait, mais ces coûts augmenteraient

[Texte]

we pay for comes from the manufacturing industry by any means.

Mr. Soetens: You made comment in your presentation and in the submission that one of the reasons you want to be included is so that your business customers can take the appropriate input tax credits. I guess the biggest concern you have is at the level where you have to settle a claim where there is substantial input and therefore supposedly a substantial input tax.

As a business person, I have two ways of getting my \$100,000 building rebuilt. One is to have you rebuild it because you have insured it; the other is to have you give me \$100,000 and I will rebuild it and take the appropriate input tax credits. Can you not restructure that side of your business so the business people can in fact have all the input tax credits they want and it is not on your shoulders?

Mr. Elms: Conceivably, that could address the problem partially, but insurance provides coverage for a lot more than buildings, you know—there is liability insurance, there is the cost of repairing property and bodies of third parties.

Mr. Soetens: But liability insurance is generally cash settlements, I presume, rather than the reconstruction of whatever was damaged.

Mr. Elms: But it would include lots of elements which would be subject to the GST, one of the elements being legal fees, of course.

Mr. Soetens: But again, a cash settlement to the claimant and let him deduct it on the business side.

Mr. Elms: Yes, but a cash settlement would reflect what he has to pay.

Mr. Soetens: But the business could take input tax credits on all of those things that he is now having to pay out.

Mr. Dahmer: But that presumes the company and the insured could have a meeting of minds as to the value of the damage initially, and this is not always an easy set of circumstances.

Your suggested treatment, I think, would ultimately result in an increase of costs to the insurance industry because in an endeavour to keep our loss costs low, we do have preferred suppliers, we do have the advantage of bulk purchasing. We do our best to contain the cost of a claim when we make the insured party whole.

What you are suggesting is that we give the insured a blank cheque to settle his own claim and we pick up the pieces, and the cost increases in that are almost mind-boggling from an industry standpoint.

Mr. Hoffman: What you are suggesting, sir, is that somehow you could allocate the GST that the company bears by its exempt status through to an artificial input tax credit to the business user.

[Traduction]

parce que tout ce que nous payons ne provient pas, et de loin, du secteur industriel.

M. Soetens: Vous disiez, dans votre exposé et dans votre mémoire, que l'une des raisons pour lesquelles vous voulez être assujettis est le fait que vos clients pourraient alors profiter du crédit pour taxe sur intrants. Vous vous préoccupez surtout des cas où vous devez verser une indemnité et où il y a des intrants considérables, et par conséquent une taxe élevée sur les intrants.

Comme commerçant, j'ai deux façons de faire reconstruire mon immeuble de 100,000\$: le faire reconstruire par vous parce que vous l'avez assuré, ou bien de me faire verser 100,000\$ par vous, de le reconstruire et d'encaisser les crédits pour taxe sur intrants. Ne vous serait-il pas possible de vous réorganiser pour que les gens d'affaires bénéficient de tous les crédits pour taxe sur intrants sans que cela passe par vous?

M. Elms: Cela résoudrait peut-être partiellement le problème, mais l'assurance couvre bien plus que des immeubles, l'assurance-responsabilité civile, le coût de réparation des biens et des tiers.

M. Soetens: Mais avec l'assurance-responsabilité civile les versements se font en espèces, plutôt que sous forme de réparation ou reconstruction des biens endommagés.

M. Elms: Mais elle comprendrait un grand nombre d'éléments qui seraient assujettis à la TPS, l'un étant, bien entendu, les frais juridiques.

M. Soetens: Mais vous pourriez faire un versement en espèces à l'assuré et le laisser faire sa déduction de son côté.

M. Elms: Oui, mais un versement en espèces correspondrait à ce qu'il doit payer.

M. Soetens: Mais son affaire pourrait encaisser tous les crédits d'impôt sur intrants qu'il doit payer actuellement.

M. Dahmer: Mais cela suppose que la société et l'assuré puissent se concerter initialement sur la valeur des dégâts, ce qui n'est pas toujours facile.

Ce que vous proposez risque d'augmenter les coûts pour le secteur de l'assurance, parce que nous avons nos fournisseurs à nous, afin de faire baisser nos coûts, et nous avons l'avantage de l'achat en gros. Quand nous indemnisons un assuré, nous nous efforçons de maintenir nos coûts aussi bas que possible.

Ce que vous proposez, c'est que nous donnions à l'assuré un chèque en blanc afin qu'il puisse remplacer ce qui est perdu ou endommagé; c'est nous qui assumons les frais et le coût des risques pourrait devenir exorbitant pour nous.

M. Hoffman: Ce que vous proposez, monsieur, c'est que vous puissiez répercuter la TPS assumée par la société par son statut d'exemption sur l'utilisateur, par le truchement d'un crédit pour taxe sur intrants artificiel.

[Text]

Mr. Soetens: That was one of the points made in your presentation—that in fact the business could take these input tax credits and you could, too.

Mr. Hoffman: Oh, when you are taxable, it is simple. But what you are suggesting is if you are exempt and you have GST now buried in overhead costs which has to be allocated out to, say, 24 lines of business which you have GST inherent in the specific recovery of automobile fenders and so on. . .

• 1730

As one who has taught actuarial mathematics, I can tell you quite clearly that this industry can barely keep up with the problem of establishing what the ultimate liability is. There is no feasible means of creating an artificial input tax credit to the business in the manner you are suggesting. This is just a theoretical concept and in practice it just could not possibly work.

Mr. Soetens: Only because you will not give that business the cash settlement so he can create his own repairs.

Mr. Hoffman: Oh, no. How would you know what the tax content is?

Mr. Soetens: When you spend \$100,000 to repair your building and then receive the invoice, it will be there.

Mr. Hoffman: It seems to me that if there is a simple way, an inexpensive way, to administer the system to generate the tax credit—namely, simply take 9/109ths of the premium and include the claim recovery in the taxpayer's income, as New Zealand does. That is a far cheaper system to work with and administration costs are far lower. If that mechanism is already in hand, and it has been demonstrated to work suitably in New Zealand since 1986, why should we not also have that system?

Mr. Soetens: I must admit I am as puzzled as many. We have had a lot of very good input from all the delegations, almost. They say it is great, proceed with it, but exempt us or change our particular admission price. You people have said this is great. Proceed the way you are going and include us, because we love it. That says to me that you are going to get more money out of this than you are going to put in.

Mr. Hoffman: No.

Mr. Elms: What we are saying, I believe, is that it is more effective administratively to do it this way.

Mr. Hoffman: It is more consistent—

Mr. Elms: It will save costs, including our costs of keeping the books for the system.

Mr. Hoffman: Absolutely. The consumer is going to have to bear that social cost anyway in the form of higher premiums. If we can devise a system that works cheaply

[Translation]

M. Soetens: C'était l'un des arguments de votre exposé, à savoir qu'en fait c'était vous ou les entreprises qui pourriez bénéficier de ces crédits.

M. Hoffman: Quand vous êtes taxable, c'est bien simple, mais que proposez-vous si vous êtes exempté, et si la TPS est incluse dans les frais généraux qui doivent être répartis entre, mettons, 24 entreprises qui, elles, ont la TPS incluse dans la récupération des pare-chocs et autres. . .

J'ai déjà enseigné les mathématiques actuarielles et je puis vous dire sans ambages que le secteur des assurances a beaucoup de difficultés à déterminer quelle est la responsabilité finale. Il n'y a aucun moyen de créer un crédit artificiel pour taxe sur intrants. Ce n'est qu'un concept théorique qui ne peut tout simplement pas fonctionner dans la pratique.

M. Soetens: C'est seulement parce que vous ne donnez pas directement à l'entreprise l'argent nécessaire pour effectuer les réparations.

M. Hoffman: Non, comment pourriez-vous alors calculer la taxe?

M. Soetens: Lorsqu'on dépense 100,000\$ pour réparer un édifice, on a le montant exact, puisqu'on reçoit une facture.

M. Hoffman: Il me semble qu'il serait préférable d'avoir une façon simple et peu dispendieuse d'administrer le régime de manière à obtenir un crédit pour taxe sur intrants, c'est-à-dire en prenant simplement 9/109 de la prime et en incluant le paiement des sommes assurées dans le revenu du contribuable, comme on le fait en Nouvelle-Zélande. C'est un système qui coûte beaucoup moins cher à administrer. Si ce mécanisme existe déjà et qu'il fonctionne bien en Nouvelle-Zélande depuis 1986, pourquoi ne pas l'adopter aussi?

M. Soetens: Je dois avouer que je suis aussi perplexe que beaucoup d'autres. Nous avons entendu de très bons exposés de la plupart des témoins. Ils disent que la proposition est bonne et qu'il faut la mettre en oeuvre, mais que nous devons les exempter ou modifier leur prix d'entrée. Vous dites vous-mêmes que la proposition est bonne et que nous devons la mettre en oeuvre en vous incluant, parce que vous l'aimez. J'en déduis que vous allez en retirer plus que ce que vous aurez à payer.

M. Hoffman: Non.

M. Elms: Nous disons, je crois, qu'il est plus efficace sur le plan administratif de procéder ainsi.

M. Hoffman: C'est plus logique. . .

M. Elms: Le nouveau système coûtera moins cher à administrer et même pour nous la tenue de livres coûtera moins cher.

M. Hoffman: Certainement. Le consommateur devra finalement assumer le coût de cette mesure de toute manière parce que les primes seront plus élevées. Si nous

[Texte]

and efficiently, ultimately we are going to save the consumer of P&C products more money, and that is what we are here to do.

The Chairman: The automobile policyholders in the province of Ontario, where your premiums are frozen.

Mr. Hoffman: Absolutely.

Mr. Berger: I want to explore with you a bit more the question of the objections that might arise to your proposal. Okay, this makes eminent good sense, but what is with the other side of the coin?

I think one of you gentlemen referred to this earlier. If you tax property and casualty insurers, the question is going to arise should life be taxed as well? You answered that and you sort of said why you did not feel that it could be done. In other words, if you are made taxable, will there be some kind of bias in your favour built into the system so that right away we are going to have the life people back here saying to us, hey, somehow these guys are getting an advantage over us?

Mr. Hoffman: They do not compete in the same marketplace.

Mr. Dahmer: We thought we had made it plain. What we are selling is a very distinct product from what the rest of the financial community is selling, in that we have saving services, or living on a margin, as has been expressed. We sell a very discreet and identifiable product. It is very short term.

Mr. Berger: You have made that point here this afternoon. But are there any other kinds of people out there who are going to have concerns about this?

Mr. Hoffman: No. If you want to underwrite property and casualty insurance products you have to be licensed, either at the federal or provincial level in this country. So what we would suggest is that it is either all or nothing for this industry. Anybody who has a licence to sell P&C products in this country at the federal or provincial level has to be subject to GST in the same consistent fashion.

Mr. Berger: On page 6 of your brief you refer to the import bias in favour of unlicensed reinsurance. Would that be eliminated by taxing you?

Mr. Hoffman: Yes, it would. It would be absolutely fair. That is the treatment that other taxpayers have now. As you know, there is a problem with the importation of services. If you are taxable you do not get a input tax credit because the person supplying the service from offshore is not subject to GST. If you are taxable, then the problem simply goes away.

Mr. Berger: They would be taxable as well then?

[Traduction]

pouvons concevoir un système qui fonctionne efficacement et à moindre frais, nous allons faire épargner davantage en fin de compte l'acheteur d'assurance générale et c'est ce que nous voulons faire.

Le président: C'est comme pour les détenteurs de police d'assurance automobile dans la province de l'Ontario, où les primes sont bloquées.

M. Hoffman: En effet.

M. Berger: J'aimerais parler un instant encore des objections que pourrait soulever votre proposition. Elle peut paraître pleine de bon sens, mais quel est le revers de la médaille?

Je crois que l'un d'entre vous y a fait allusion plus tôt. Si l'on taxe les compagnies d'assurance générale, quelqu'un va se demander si l'on ne devrait pas taxer également les assureurs sur la vie? Vous avez répondu à cela en disant pourquoi vous ne pensiez pas qu'on pourra le faire. Autrement dit, si vous êtes taxables, cela vous donnera-t-il un avantage, de sorte que nous verrons revenir immédiatement les assureurs sur la vie nous dire que vous êtes avantagés?

M. Hoffman: Ils ne sont pas en concurrence avec nous sur le même marché.

M. Dahmer: Nous pensions que nous avions été très clairs à ce propos. Nous vendons un produit très distinct de ce que vendent les autres institutions financières, c'est-à-dire que nous vendons des services d'épargne ou la possibilité de vivre avec une marge de sécurité, comme on l'a dit. Nous vendons un produit très discret et identifiable. C'est un produit à très court terme.

M. Berger: Vous l'avez en effet signalé cet après-midi. Est-ce qu'il y aurait par contre d'autres groupes de personnes que cela pourrait inquiéter?

M. Hoffman: Non. Pour vendre des produits d'assurance générale, il faut avoir un permis fédéral ou provincial dans ce pays. Nous disons donc que ce doit être tout ou rien dans ce secteur. Quiconque a un permis fédéral ou provincial pour vendre des produits d'assurance générale au pays doit être assujéti à la TPS de la même manière.

M. Berger: À la page six de votre mémoire, vous parlez de l'avantage dont profitent les réassureurs sans permis, dans le domaine des importations. Cet avantage disparaîtrait-il si on vous taxait?

M. Hoffman: Oui, il disparaîtrait et ce serait absolument juste. C'est ainsi que s'applique le régime à d'autres contribuables actuellement. Comme vous le savez, la question de l'importation de services cause un problème. Si une entreprise est taxable, elle n'obtient pas le crédit pour taxe sur intrants parce que la personne qui fournit le service de l'étranger n'est pas assujéti à la TPS. Si vous êtes taxables, le problème disparaît simplement.

M. Berger: Ces compagnies seraient taxables également?



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Bankers' Association:

Keith Dorricott, Chairman, Goods and Services Task Force CBA and Executive Vice-President and Chief Financial Officer, Bank of Montreal;

Andrew Kenyon, Member, CBA Taxation Committee and Senior Vice-President—Taxation, Canadian Imperial Bank of Commerce;

Richard Carter, Member, CBA Goods and Service Tax Task Force and Vice-President and Chief Economist, National Bank of Canada;

Allan Cooper, Vice-President and Director—Financial Affairs.

From the Trust Companies Association of Canada:

John Evans, President.

From the Canadian Cooperative Credit Society:

Tod Manrell, Chairman;

Gary Rogers, Taxation Advisor.

(Continued on previous page)

TÉMOINS

De l'Association des banquiers canadiens:

Keith Dorricott, président, Groupe de la taxe sur les produits et services, vice-président exécutif et directeur des finances, Banque de Montréal;

Andrew Kenyon, membre du Comité fiscal; vice-président principal—Fiscalité, Banque canadienne impériale de commerce;

Richard Carter, membre, Groupe de travail—Taxe sur les produits et services, vice-président et économiste en chef, Banque nationale du Canada;

Allan Cooper, vice-président et directeur—Affaires financières.

De l'Association des compagnies de fiducie du Canada:

John Evans, président.

De l'Association canadienne de crédit coopératif:

Tod Manrell, président;

Gary Rogers, conseiller en matière fiscale.

(Suite à la page précédente)

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 37

Wednesday, September 20, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 37

Le mercredi 20 septembre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Finance

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité
Marie Carrière

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, SEPTEMBER 20, 1989

(44)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 7:32 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Fernand Jourdenais for Lee Richardson; John Manley for Roy MacLaren.

Other Members present: David Berger, Jean Lapierre, Diane Marleau.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Basil Zafiriou, Senior Analyst. *From the Committee's staff:* Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, consultants.

Witnesses: From the Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins: Reynald Corriveau, Director/Taxation; Yves Morency, Vice-President, Planning; Gaston Sirois, Vice-President, Credit/Finance. *From the Corporation du Groupe La Laurentienne:* Claude Castonguay, Vice-President, Corporate Affairs; Claude Forget, Vice-President, Corporate Affairs; Yvon Cyrennes, Associate.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Services Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Reynald Corriveau from *La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins* made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 8:02 o'clock p.m., the Vice-Chairman took the Chair.

At 8:16 o'clock p.m., the Chairman took the Chair.

At 8:29 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 8:32 o'clock p.m., the sitting resumed.

Claude Castonguay and Claude Forget from *La Corporation du Groupe La Laurentienne* made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

At 8:42 o'clock p.m., the Vice-Chairman took the Chair.

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 20 SEPTEMBRE 1989

(44)

[Traduction]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 19 h 32, dans la salle 253-D de l'Édifice du centre, sous la présidence de Don Blenkarn (président).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Fernand Jourdenais remplace Lee Richardson; John Manley remplace Roy MacLaren.

Autres députés présents: David Berger, Jean Lapierre, Diane Marleau.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Basil Zafiriou, analyste principal. *Du personnel du Comité:* Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: De la Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins: Reynald Corriveau, directeur de la Fiscalité; Yves Morency, vice-président, Planification; Gaston Sirois, vice-président, Crédit/Finance. *De la Corporation du Groupe La Laurentienne:* Claude Castonguay, vice-président, Affaires corporatives; Claude Forget, vice-président, Affaires corporatives; Yvon Cyrennes, associé.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité poursuit l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26.*)

Reynald Corriveau, de la Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins, fait une déclaration et, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 20 h 02, le vice-président assume la présidence.

À 20 h 16, le président occupe le fauteuil.

À 20 h 29, la séance est interrompue.

À 20 h 32, la séance reprend.

Claude Castonguay et Claude Forget, de la Corporation du Groupe La Laurentienne, font un exposé d'ouverture et avec l'autre témoin, répondent aux questions.

À 20 h 42, le vice-président assume la présidence.

At 9:40 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

À 21 h 40, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Wednesday, September 20, 1989

• 1933

Le président: À l'ordre!

Bienvenue au Comité des finances.

The witnesses tonight are the Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins: the principal person, the director, Reynald Corriveau, with Gaston Sirois and Yves Morency. Gentlemen, thank you for coming. Our usual practice is for you to give us a quick rundown of your issues in about five or six minutes and then we get on to some questioning.

M. Reynald Corriveau (directeur de la Taxation, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins): Le Mouvement Desjardins apprécie l'occasion qui lui est donnée d'exprimer son opinion dans le cadre de l'étude du document technique relatif à la taxe sur les produits et services entreprise par le Comité permanent des finances de la Chambre des communes.

C'est à titre de réseau d'institutions financières coopératives que le Mouvement Desjardins souhaite manifester son point de vue. À cet effet, en plus de nos préoccupations comme réseau d'institutions financières, nous aimerions porter à votre attention certains aspects particuliers à notre organisation susceptibles d'affecter nos opérations.

Le Mouvement Desjardins est un réseau coopératif qui offre une gamme de services financiers complète et variée. Étant donné que ce réseau est à la base formé de 1,343 caisses locales qui sont, ne l'oublions pas, de petites entreprises, le Mouvement s'est donné une structure à trois niveaux. Il est composé des caisses locales regroupées en 11 fédérations régionales, qui, à leur tour, se regroupent sous une Confédération. Une telle structure permet à chaque caisse locale d'offrir à ses membres un éventail de services financiers qui répondent à leurs besoins tout en demeurant concurrentielle avec les autres intervenants du secteur financier.

• 1935

En effet, comme l'actif des diverses caisses Desjardins varie de 180,000\$ à 210 millions de dollars, il est impensable que chaque caisse, même la plus importante d'entre elles, puisse se doter de systèmes de traitement informatique, de services de marketing, de services de recherche, de services juridiques et de consultation de toutes sortes lui permettant d'offrir à ses membres des services financiers adéquats tout en maintenant une rentabilité lui assurant sa survie. Les caisses Desjardins

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mercredi 20 septembre 1989

The Chairman: Order, please, order!

Welcome to the Finance committee hearings.

Les témoins que nous recevons ce soir représentent la Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins: le témoin principal, M. Reynald Corriveau, directeur, est accompagné de Gaston Sirois et d'Yves Morency. Je tiens à vous remercier de votre présence. Selon notre façon habituelle de procéder, vous nous donnez un bref aperçu des questions que vous désirez soulever en cinq ou six minutes puis nous passons à la période des questions.

Mr. Reynald Corriveau (Taxation Director, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins): The Desjardins Group appreciates the opportunity it is offered to express its opinion during the examination of the technical paper on the goods and services tax conducted by the House of Commons Standing Committee on Finance.

Desjardins is testifying here as a network of co-operative financial institutions. So, in giving its opinions from the point of view of a network of financial institutions, it would like to highlight the various factors characterizing its organization and which may influence its operations.

The Desjardins Group is a co-operative network offering a complete range of diversified financial services. Given the fact that the network is made up of 1,343 local *caisses*, which are after all small businesses, the group has adopted a three-level structure. Local *caisses* are grouped within 11 regional federations. The federations, in turn, are grouped within a confederation. That structure enables local *caisses* to offer their members a range of financial services satisfying their needs and allows them to remain competitive among the field of players in the financial sector.

Now, considering that the assets of individual Desjardins *caisses* range from \$180,000 to \$210 million, these units cannot be expected, even the largest one, to be able to afford a set of data processing, marketing, research, legal and advisory services which would allow it to offer members adequate financial services without compromising a level of profitability ensuring their survival. Thus, the Desjardins *caisses* were led to regroup and to pool their resources in order to obtain these

[Text]

ont donc dû se regrouper afin de mettre en commun leurs ressources dans le but de s'assurer ces services indispensables à leur fonctionnement.

À titre d'exemple, la Confédération fournit aux caisses locales un service de traitement informatique. Ce service permet à la caisse locale de fonctionner avec les mêmes moyens techniques et la même efficacité que les autres intervenants dans le domaine financier, et cela à des coûts comparables. Cependant, pour ces autres intervenants, un tel service de traitement informatique est fourni à l'intérieur même de l'entreprise et ne fait ainsi l'objet d'aucune facturation.

Ainsi, en 1988, la Confédération a facturé à ses caisses affiliées un montant de 100 millions de dollars à titre de développement et de traitement informatique. Si la taxe s'appliquait sur une telle facture, nos coûts d'informatique seraient majorés de 9 millions de dollars. Si on totalisait l'ensemble des divers services qui ont été ainsi facturés en 1988 et que l'on y appliquait une taxe de 9 p. 100, il en résulterait un coût additionnel pour le réseau Desjardins de près de 20 millions de dollars.

Il est, par conséquent, indispensable que le gouvernement prévoie des règles afin de reconnaître nos modes de fonctionnement particuliers.

Le Mouvement Desjardins souhaite donc que l'on reconnaisse ses particularités organisationnelles pour faire en sorte que la TPS ne soit pas discriminatoire à son égard. Autrement, le principe de la neutralité prôné par le gouvernement demeurera au niveau du discours. Le Mouvement Desjardins ne croit pas qu'il soit de l'intention du gouvernement d'introduire une nouvelle forme de taxation qui ne tienne pas compte des particularités propres aux divers types d'institutions et d'entreprises, notamment les organismes coopératifs.

L'exonération des services financiers ne nous apparaît en aucune façon une solution adéquate à la difficulté de définir une assiette taxable. La formule proposée entraînera des distorsions importantes face aux autres secteurs de l'économie et des inéquités entre les institutions financières. Cette formule imposera de plus des dépenses administratives supplémentaires importantes.

En tout état de cause, pour éviter ces distorsions, les services exonérés devraient être détaxés pour permettre à l'institution financière de réclamer des crédits pour taxe sur intrants et de s'harmoniser avec le principe de base de cette taxe, d'imposer la consommation et d'exempter l'investissement et l'épargne.

À tout le moins, nous croyons qu'une solution envisageable serait d'exonérer les services rendus entre les différentes institutions financières.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur.

Your issue is essentially that of intergroup transfers of services costs. Mainly it is computer service. I think your problem is the same problem the credit unions who were here this afternoon from English Canada brought to our

[Translation]

various services, which are necessary to their development.

The *Confédération*, for instance, provides data processing to local *caisses*. This service allows them to operate with the very same technical means as the other financial players; in so doing, their efficiency and the costs they incur can be kept to a comparable level. However, these other financial concerns are receiving such data processing services from within their enterprise, and the services thus obtained are not invoiced in any way.

Thus, in 1988 the *Confédération* invoiced its affiliated *caisses* for \$100 million for development and data processing. If such an invoice were to be taxable, our data processing costs would be increased by \$9 million. If we were to add up all the various services that were billed that way in 1988 and if we were to apply a 9% tax, the result would be an additional cost for the Desjardins network of about \$20 million.

Consequently, the government must set rules recognizing our specific modes of operation.

The Desjardins Group wants its special structural characteristics recognized so that the GST is not discriminatory for its individual components. Otherwise, the revenue-neutral principle advocated by the government would only be rhetorical. Desjardins does not believe that the government intends to introduce a new form of taxation ignoring the special characteristics of the various types of institutions and enterprises, notably those of co-operative organizations.

Exempting financial services, from our standpoint, is in no way an appropriate solution to the difficulties encountered in defining a tax base. The proposed scheme will result in significant distortions vis-à-vis other sectors of the economy, as well as inequities among financial institutions. It will also call for high added administrative expenditures.

All things considered, to prevent these distortions the exempt services should be zero-rated to allow the financial institutions to claim a credit for tax on inputs and should be harmonized with the basic principle of the tax, that is, taxing consumption and exempting investment and savings.

At the very least, we believe that exempting the services rendered between financial institutions would be a solution.

Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much, sir.

La question que vous soulevez porte essentiellement sur les transferts inter-sociétés des coûts des services. Il s'agit essentiellement de services informatiques. Je pense que votre problème est le même que celui porté à notre

[Texte]

attention, and that is the transfer of computer service and other costs between companies or in your case between caisses operations that would lead to invoicing or bills or charges for service.

• 1940

What we are endeavouring to do is come up with a plan to eliminate those inter-corporate charges, if you want to put it that way, because I do not think there is really any intent to especially penalize your organization because of the way you happen to be set up with a whole series of independently operated, separate caisses populaires.

There are a number of problems in that, and what other governments have tried to do is to try to regulate that problem away. Before I go on, I was wondering if there was any suggestion you might have as to how we might alter the system to make sure that these legitimate problems that you bring to us could be eliminated in the system.

M. Corriveau: Une des solutions que l'on propose est de prescrire, à l'intérieur d'un groupe, les entités qui sont des institutions financières, et décréter que les transactions entre ces diverses entités ne seront pas taxées. À l'intérieur d'un groupe de caisses comme le nôtre, lorsqu'une facturation serait faite d'un niveau à l'autre, on dirait tout simplement que les services ne sont pas taxables. Cela éviterait la cascade de la taxe et tous les problèmes qu'on vous décrit.

The Chairman: In other words, what you are saying is if each group is exempt anyway, there should be no charges between two exempt operations. But there is not anyway, is there? I mean, when you have a charge, both situations are exempt under the legislation proposal, so they do not charge each other, they do not charge anybody. They pay tax on their inputs but they cannot charge each other for services because they do not charge any customer for services. Does that not solve your problem?

M. Corriveau: Si je comprends bien, il n'y aura pas de facturation entre les entités aux fins de la TPS.

The Chairman: There will be invoicing, but an exempt organization does not charge GST. It pays GST on its inputs but it does not charge GST. So if an exempt organization does work for another exempt organization it does not charge anything because it does not charge GST. Does that not solve this problem of related corporations supplying service one to another?

M. Corriveau: Oui, sur le plan technique, cela réglerait effectivement notre problème.

[Traduction]

attention cet après-midi par les caisses de crédit du Canada anglais. Il s'agit du transfert de services informatiques et d'autres coûts entre les entreprises, ou dans votre cas entre les caisses, qui sont facturés pour les services rendus.

Or nous essayons d'élaborer un plan pour éliminer ces frais inter-sociétés, car je ne pense pas que le législateur ait l'intention de pénaliser plus particulièrement votre organisme à cause de votre structure comportant toute une série de caisses populaires indépendantes et distinctes.

Il y a de nombreux problèmes qui découlent de cette question. D'autres gouvernements ont essayé d'éliminer ce problème à coups de règlements. Avant de continuer, je me demande si vous avez des suggestions à nous fournir sur la façon de modifier le système pour que ces problèmes légitimes que vous soulevez soient éliminés du système.

Mr. Corriveau: One of the solutions we are proposing is to identify, within a group, the entities that are financial institutions, and to declare that the transactions between those various entities are not taxable. Within a group of "caisses" as ours, when invoicing takes place between one level and another, we would simply say that those services are not taxable. This would avoid a cascade of taxes and all the other problems that we described.

Le président: En d'autres mots, vous dites que si chaque groupe est exonéré de la taxe, il ne devrait y avoir aucune taxe pour des opérations entre deux groupes exemptés de la taxe. Mais il n'y a pas de taxe de facturée de toute façon, n'est-ce pas? Je veux dire, lorsqu'il y a une facturation, les deux entités sont exonérées de la taxe selon les mesures proposées dans le projet de loi, donc elles ne se facturent pas mutuellement la taxe, elles ne la facturent à personne. Ces entités paient la taxe sur leurs intrants mais elles ne peuvent facturer la taxe entre elles pour des services rendus parce qu'elles ne facturent pas la taxe sur les services à aucun client. Est-ce que cela règle votre problème?

Mr. Corriveau: If I clearly understand, there would not be any invoicing between entities as far as the GST is concerned.

Le président: Il y aura des facturations, mais un organisme exonéré de la taxe ne facturera pas la TPS. Cet organisme paiera la TPS sur ses intrants mais elle ne facturera pas la TPS. Donc, si un organisme exonéré de la taxe travaille pour un autre organisme également exonéré de la taxe, ce premier organisme ne facturera pas la TPS. Est-ce que cela ne règle pas le problème des sociétés interreliées qui se fournissent mutuellement des services?

Mr. Corriveau: Yes, technically speaking, this would actually solve our problem.

[Text]

The Chairman: Does it not solve your illustration of this \$100 million for computer service that really is part of the financial operation of a caisse and therefore you cannot charge for that service to other caisses because you do not charge tax on it? You charge for the service but you do not charge tax, that is all. Is that essentially. . . ?

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Je vous souhaite la bienvenue, mes amis.

Avant de poser mes questions, j'aimerais, pour la gouverne de nos collègues ici présents, que vous nous donniez une brève description juridique et fonctionnelle des caisses en général. On peut être porté à identifier les caisses aux banques ou aux *credit unions* ailleurs au Canada, si j'en juge par des références que certains de mes collègues ont faites en parlant de vous. Je pense à l'autonomie des caisses, à l'objectif collectiviste. Des ristournes, est-ce qu'il y en a et, si oui, sous quelle forme?

• 1945

M. Yves Morency (vice-président à la Planification, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins): Effectivement, les caisses constituent un regroupement de personnes. Comme on vous le disait tout à l'heure, les personnes à qui l'on offre des services financiers sont des membres qui sont aussi propriétaires. Ce sont des gens qui se sont regroupés pour mieux se servir eux-mêmes, selon une formule coopérative d'épargne et de crédit. Cette formule n'est pas différente de certaines autres formules de coopération, mais puisqu'on parle ici d'une formule coopérative d'épargne et de crédit, c'est celle-ci que je vais expliquer.

Ce qui différencie une caisse d'une banque, c'est que le but de la caisse, c'est le service aux membres, le service qu'on se donne à soi-même. Dans une institution financière, la rentabilité occupe une place importante, et on redistribue les profits sous forme de dividendes à des actionnaires qui ne sont pas nécessairement utilisateurs. Chez nous, l'utilisation que vous faites des services peut, à la fin de l'année, conduire à un transfert des trop-perçus que ces activités-là ont générés. Mais encore là, c'est l'assemblée générale qui décide de l'utilisation des trop-perçus de nos activités. Elle peut les redistribuer aux membres selon l'utilisation qu'ils ont fait de leur institution, pour l'épargne qu'ils ont déposée ou encore les activités de prêts. Elle peut aussi affecter ces sommes aux réserves générales de la caisse. Les réserves constituent la principale forme de capitalisation des caisses populaires Desjardins. Notre nouvelle loi provinciale va nous permettre, dans un avenir rapproché, d'émettre des parts privilégiées.

De fait, les résultats d'opérations, lorsqu'il en reste, sont quand même ristournés aux membres. Ces réserves, qui constituent une part importante du capital, ne seraient pas, en cas de dissolution d'une caisse, transférables aux membres propriétaires. Ces montants appartiendraient à la Fédération dans laquelle ils sont

[Translation]

Le président: Est-ce que cela ne règle pas le problème que vous avez présenté dans votre exemple, de facturation de 100 millions de dollars pour des services informatiques qui en fait font partie des opérations financières d'une Caisse; donc, vous ne pouvez pas facturer ces services à d'autres Caisses, parce que vous ne facturez pas la taxe? Vous facturez le service, mais vous n'exigez pas la taxe, c'est tout. Est-ce qu'essentiellement. . . ?

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): I would like to welcome my friends.

Before I ask my questions, for my colleagues' information, I would like you to give us a brief legal and functional description of "caisses". Judging by some of the references that some of my colleagues have made in talking about you, one might be inclined to identify caisses with banks or with credit unions elsewhere in Canada. I am thinking now of the caisses' autonomy and their collectivist goals. Are there any rebates and if so, what form do they take?

Mr. Yves Morency (Vice-President, Planning, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins): The caisses do indeed represent a grouping of people. As was said earlier, the people to whom we offer financial services are members who are also owners. These are people who have gathered together in order to better help themselves through a cooperative system of savings and loans. This system is no different from certain other cooperative systems, but since we are discussing a cooperative savings and loan system, that is what I am going to explain.

What distinguishes a caisse from a bank is that the goal of the caisse is to serve its members. In a financial institution, profitability is extremely important, and profits are redistributed in the form of dividends to shareholders who are not necessarily users. In our case, the use that you make of services may at the end of the year result in a rebate to you of profits generated by these activities. But there again, it is the general assembly that decides how to use these profits. The assembly may redistribute these funds to members according to the use they have made of their institution, the money they have deposited or the loan they have taken out. It may also assign these funds to the caisse's general reserves. These reserves represent our main form of capitalization. In the near future, a new provincial law will allow us to issue preferred shares.

When there is money remaining from our activities, it is given back to our members. If a caisse were to be dissolved, these reserves, which represent a major part of our capital, would not be transferred to owner-members. They would go to the caisse's Fédération or to the Confédération. If the Confédération were to be dissolved,

[Texte]

regroupés ou encore à la Confédération. Advenant la dissolution de la Confédération, ce qui est peu probable, elles iraient dans les fonds consolidés de la province.

Donc, personne n'a de droit ou d'exigence en ce qui concerne la capitalisation qui est composée principalement des réserves des caisses.

Cela explique en gros le fonctionnement et peut-être les différences. La principale différence réside dans le fait que le but des caisses est de répondre aux besoins des membres. C'est donc un but de service et non de profit. Le profit demeure toujours, bien sûr, une mesure d'efficacité et de saine gestion de nos entreprises. Bien sûr, il faut être compétitifs, offrir des taux concurrentiels et, à la fin de l'année, être en mesure de réaliser certains trop-perçus pour pouvoir se capitaliser de façon adéquate.

M. Côté: Revenons au sujet de ce soir. Je comprends très bien que, comme institution, vous prétendiez demander l'exonération en fonction de la TPS. Dans le passé, les institutions comme la vôtre n'ont pas partagé les coûts. Quel commentaire suscite le fait qu'on vous incite maintenant à participer via la TPS?

• 1950

M. Corriveau: Vous dites que, dans le passé, on n'a pas partagé les coûts. Cela me surprend un peu, parce que chaque année, chacune des caisses Desjardins fait son rapport d'impôt et paie des impôts. Cette année, les caisses locales Desjardins devraient payer environ 20 millions de dollars en impôt au gouvernement fédéral. Pour nous, c'est une forme de partage.

Autre chose: Comme nous ne sommes pas le consommateur final, en principe, on se dit qu'on ne devrait pas subir la taxe. Si on supporte la taxe, on diminue nos profits et notre rentabilité. On diminue aussi la sécurité qu'on doit accorder aux fonds que les membres ont déposés chez nous. Donc, que ce soit la Banque Royale ou la petite caisse du fin fond de la paroisse, l'institution financière ne devrait pas supporter la taxe parce qu'elle n'est pas le consommateur final. En bout de ligne, ce sera le client ou le membre qui devra à ce moment-là supporter la taxe, comme pour n'importe quel autre produit. En principe, c'est comme cela qu'on voit les choses.

M. Côté: Même si vous n'êtes pas une société à but lucratif, vous faites des profits. Le fait que ces profits puissent revenir aux membres est quand même important, n'est-ce pas?

M. Morency: La rentabilité n'a pas la même fin.

M. Côté: Elle n'a pas la même fin!

M. Morency: Nous sommes rentables!

M. Côté: J'essaie d'expliquer. . . Je comprends très bien maintenant. Est-ce que cette nuance constitue la différence entre vous et les sociétés bancaires en général et est-ce elle qui vous motive à faire une demande pareille?

[Traduction]

which is highly unlikely, the funds would go into the provincial treasury.

So there are no special rights or tests as concerns our capitalization, which is made up for the most part of caisse reserves.

This is a rough explanation of how our institution works and, perhaps, our differences from other financial institutions. The main difference is the fact that the caisses' goal is to meet members' needs. Our goal is therefore one of service and not of profit. Profit is, of course, a gauge of our efficiency and sound management. We must, of course, be competitive, offer competitive rates, and, at the end of the year, be able to realize a profit in order to capitalize ourselves adequately.

Mr. Côté: Let's get back to this evening's topic. I well understand that, as an institution, you are requesting a GST exemption. In the past, institutions such as yours have not borne their share of the cost. What do you have to say about the fact that you are now being encouraged to do your share through the GST?

Mr. Corriveau: You say that in the past we have not borne our share of the costs. This surprises me because each year each of the *caisses Desjardins* files a tax return and pays taxes. This year, local *caisses Desjardins* will have to pay approximately \$20 million in tax to the federal government. As far as we are concerned, this is a means of doing our share.

There is something else: Since we are not the final consumer, we say that, in principle, we should not have to pay the tax. If we bear the tax, we will decrease our profits and profitability. Also, we will not be able to ensure the same security for funds that members have deposited in our *caisses*. So, whether it is the Royal Bank or a small-town *caisse*, financial institutions should not have to bear this tax because they are not final consumers. When all is said and done, it will be the client or member who will have to bear this tax, as they do for any other product. This is the way we see it.

Mr. Côté: Although your company is not a profit-making one, you do make profits. The fact that these profits may go to your members is rather significant, is it not?

Mr. Morency: Profitability does not have the same purpose.

Mr. Côté: It does not have the same purpose!

Mr. Morency: We are profitable!

Mr. Côté: I am trying to explain. . . Now I understand very well. Does this slight distinction constitute the difference between you and banks in general and is this your reason for making such a request?

[Text]

M. Morency: Cela fait plusieurs fois que Desjardins se présente dans cette pièce pour présenter des arguments sur des projets de loi. Tout ce que nous demandons, c'est la reconnaissance d'une formule particulière, soit la formule coopérative. Donc, quand le législateur propose des réformes, fiscales ou autres, on lui dit: Il y a une formule qui fonctionne bien au Canada et au Québec, et c'est la formule coopérative. Une institution qui a à peine 90 ans d'histoire a maintenant près de 42 milliards de dollars d'actifs à son crédit. Je pense qu'il vaut la peine de conserver le momentum de cette institution-là qui est enviée, même au niveau mondial.

Nous ne demandons pas un traitement de faveur. Nous voulons qu'on suive les principes de base de la présente réforme, auxquels nous souscrivons: l'équité et la plus grande neutralité possible. C'est à partir de ces principes-là que nous venons défendre notre position. Nous disons que les caisses populaires sont un regroupement de petites entreprises ou même de très, très petites entreprises. Près de 25 p. 100 des caisses ont moins de cinq employés. Il est impensable que celles-ci puissent se donner des services d'inspection, des services de fiscalité, des services informatiques. Autrement, elles ne seraient pas rentables. Desjardins est présent dans près de 675 municipalités où la caisse est la seule institution financière. Les gens se sont donné des services à eux-mêmes. Ce n'est pas l'évasion fiscale que nous cherchons; c'est tout simplement une reconnaissance de la formule. Si on est traité de façon équitable et sur le même pied que les autres, Desjardins fera sa part comme tout autre citoyen.

The Chairman: The exemption on intergroup charges is easy. I think the zero-rating of revenue, of course, would be very difficult for anybody to sell to anybody. I appreciate that nobody likes to pay tax, but zero-rating is something that I think you do not really expect to be in the cards either.

M. Alfonso Gagliano (député de Saint-Léonard): Au départ, j'aimerais vous dire que je comprends votre revendication. Il s'agit de votre statut particulier comme mouvement coopératif. Je le connais très bien depuis que je suis ici à Ottawa. Vous avez un désavantage vis-à-vis des autres institutions bancaires qui ont des succursales partout. Dans le Mouvement Desjardins, chaque caisse est une entité qui fait partie d'un regroupement. Je comprends donc votre inquiétude et vos revendications.

• 1955

Je voudrais avoir votre opinion sur l'ensemble de cette réforme. Par exemple, à la page 2 de votre document, vous dites ceci:

Le Mouvement Desjardins souscrit à l'argumentation présentée dans le document technique rendu public le 8 août dernier mettant en évidence les inéquités et les déficiences de la taxe de vente fédérale.

Jusque-là, ça va.

[Translation]

Mr. Morency: Desjardins has appeared several times in this room to put forward arguments on various bills. All we ask is that our particular system, the co-operative system, be recognized. So, when a legislator proposes fiscal or other reforms, we tell him that there is a system that is working well in Canada and in Quebec, and that system is the co-operative system. An institution a little over 90 years old now has close to \$42 billion in assets. I think that it is well worth while maintaining the dynamism of this institution, which is envied, even internationally.

We are not asking for preferential treatment. We want this reform's basic principles, which we accept, to be respected: fairness and the greatest possible neutrality. It is based on these principles that we are arguing our position. We are saying that *caisses populaires* are a grouping of small businesses, sometimes very, very small businesses. Almost 25% of the *caisses* have fewer than five employees. It is unthinkable that these *caisses* could afford to have their own inspection services, tax consulting services and computer services. Otherwise they would not be profitable. Desjardins is present in almost 675 municipalities where the *caisse Desjardins* is the only financial institution. It is a case of people providing themselves with services. We are not trying to engage in tax evasion; we simply want our system to be recognized. If we are treated fairly and on an equal footing with everyone else, Desjardins will do its part as does any other citizen.

Le président: Il serait facile d'exonérer les factures effectuées au sein d'un même réseau. J'estime qu'il serait très difficile d'obtenir une détaxation des recettes. Je comprends que personne n'aime avoir à payer des taxes. Mais s'attendre à une détaxation relève du chimère.

Mr. Alfonso Gagliano (Saint-Léonard): First of all, I would like to say that I understand your claim. As a co-operative movement, you have a special status. I have learned that since I came to Ottawa. You are at a disadvantage vis-à-vis other banking institutions which have branches everywhere. In the Desjardins Movement, each caisse is an entity which is part of a larger group. So I understand your worries and your demands.

I would like to hear your opinion on this reform in general. For example, on page two of your document, you have this to say:

Desjardins agrees to the considerations described in the Technical Paper issued last August 8 and showing the inequities and deficiencies resulting from the FST.

So far, so good.

[Texte]

Par conséquent, le Mouvement Desjardins appuie le gouvernement du Canada dans son objectif de réformer la taxe fédérale de vente par un nouveau système qui prônerait. . .

C'est là que les problèmes commencent.

. . . qui prônerait l'efficacité économique, la neutralité et la transparence.

Toutefois, le Mouvement Desjardins est soucieux de la régression d'une telle taxe sur les familles à revenus faibles ou moyens. Certes, le gouvernement introduit des crédits d'impôt, mais les plafonds sont trop bas pour soutenir la famille.

Si je comprends bien, vous avez des doutes sur l'efficacité économique de ces mesures.

Depuis le début des audiences, plusieurs témoins nous ont dit que c'était néfaste pour la petite entreprise. Justement, il n'y a pas longtemps, vous disiez que vous considériez que le secteur des services, qui constitue 70 p. 100 de l'économie canadienne, serait le secteur le plus touché. Donc, en ce qui concerne l'efficacité économique, il ne reste pas grand-chose.

La neutralité dont vous parlez et à laquelle vous souscrivez vers la fin de votre mémoire, vous dites que vous la trouvez discriminatoire. Bien sûr, en ce qui concerne la transparence, vous êtes obligés d'absorber la taxe et la faire payer à vos clients ou aux membres. Donc, adieu à la transparence: cela devient une taxe cachée.

Pour moi, la question est très simple. Après avoir fait ces descriptions-là, comment pouvez-vous souscrire à un tel système qui ne correspond pas aux trois priorités que vous avez définies? Le gouvernement prône ces priorités, mais après analyse et discussion, il devient évident que le gouvernement fait le contraire.

M. Morency: Je suis d'accord avec vous pour dire que lorsque l'on a à payer une taxe, peu importe sa forme ou son niveau, c'est toujours pénible de payer. En regardant l'actuelle taxe de vente fédérale, on se dit: Celle-ci, telle qu'elle est appliquée actuellement, apporte l'inefficacité économique, parce qu'elle s'applique à des biens manufacturés et pas toujours au même niveau. Il y a des biens exemptés. Dans l'allocation des ressources et même dans le choix des consommateurs, c'est complexe et cela donne lieu à l'inefficacité. Également, dans une économie comme l'économie canadienne, l'économie québécoise, qui est de plus en plus ouverte aux marchés extérieurs, il faut vivre avec une réalité: il faut que nos entreprises deviennent concurrentielles. La taxe manufacturière telle que nous la connaissons aujourd'hui pénalise nos entreprises tant sur les marchés intérieurs que sur les marchés internationaux.

À partir de ce principe-là, nous analysons une nouvelle proposition, une nouvelle forme de taxation. Comme je le disais, c'est un peu comme pour l'inflation et le chômage: il faut vivre avec cela; il faut payer des impôts car on a des services de l'État. Ce n'est pas de gaieté de cœur que nous

[Traduction]

Thus, Desjardins endorses the Government of Canada's objective to reform the FST by implementing a revised system emphasizing. . .

This is where the problems start.

. . . emphasizing economic efficiency, fairness and visibility.

However, Desjardins is concerned with the regressive character of such a tax on low or middle-income families. Despite the new tax credits proposed by the Government, the ceilings are not high enough to support families.

If I have understood you correctly, you have doubts about this reform's economic efficacy.

Since hearings began, several witnesses have told us it that it would hurt small business. And, indeed, you told us, not very long ago, that you believed that the service sector, which represents 70% of the Canadian economy, would be the hardest-hit sector. So, as far as economic efficacy is concerned, there is not very much to this reform.

The fairness which you discuss and to which you subscribe near the end of your brief, is, according to you, discriminatory. Of course, as far as visibility is concerned, you would be forced to absorb the tax and to pass it along to your clients or members. So, good-bye visibility. It would become a hidden tax.

As far as I am concerned, the question is very simple. After having engaged in these sorts of descriptions, how can you subscribe to a system that does not correspond to the three priorities that you have identified? The government is advocating these priorities, but after analysis and discussion it becomes obvious that the government is doing the opposite.

Mr. Morency: I agree with you when you say that when one has to pay a tax it is always painful, whatever its form or its level. As far as the present federal sales tax is concerned we say that in its present form, it leads to economic inefficiency because it is levied on manufactured goods and not always at the same level. There are tax-exempted goods. It is complicated and leads to inefficiency in the allocation of resources and even in consumer selection.

Also, in an economy that is increasingly open to foreign markets—as is the Canadian economy, as is the Quebec economy—we must deal with this fact: our businesses must become competitive. The manufacturer's sales tax as it exists today is penalizing our businesses both

[Text]

le faisons, mais il s'agit de trouver une formule qui réponde à ces critères-là. Nous souscrivons aux critères de base. Je pense qu'on est pour la vertu, un peu comme tout le monde. Donc, nous souscrivons à la neutralité, à l'efficacité économique, à l'équité entre les entreprises. C'est au niveau de l'application de cette réforme-là que nous éprouvons certains problèmes. On a fait la démonstration à l'égard de l'institution qui s'appelle Desjardins. Il y a peut-être lieu de corriger les choses. Nous pensons qu'à long terme, l'économie, tant québécoise que canadienne, bénéficiera de la réforme. Encore là, je ne parle pas du niveau de la taxe. On ne dit pas qu'elle devrait être de 9 p. 100, de 6 p. 100, de 5 p. 100, de 4 p. 100 ou de 3 p. 100, mais on croit sincèrement que cette nouvelle taxe aura au moins des bénéfices économiques à long terme. C'est sûr qu'à court terme, il y aura des préoccupations et des effets négatifs, un peu comme dans le cas d'autres décisions gouvernementales qu'on a prises dans le passé. Mais, à long terme, je pense que les Canadiens et l'économie en général bénéficieront de cette nouvelle forme de taxation.

• 2000

Entre-temps, notre préoccupation est très forte à l'égard des gens à faible revenu étant donné les plafonds et les tables qu'on voit. Il y aurait peut-être lieu d'atténuer ou du moins de neutraliser l'effet régressif de la taxe sur certaines couches de la population. On peut demander au gouvernement de faire bénéficier de ces mesures un plus grand nombre d'individus ou de familles.

Nos exemples sont en termes d'individus. À partir de 24,000\$, les familles de quatre personnes vont voir diminuer graduellement la taxe. D'un autre côté, on voulait également diminuer l'impôt au niveau moyen de taxation, mais ce n'est qu'à partir de niveaux beaucoup plus élevés, soit 50,000\$ ou 45,000\$, qu'une famille va pouvoir bénéficier de ces diminutions d'impôt. On demande donc au gouvernement de protéger ces gens-là. On insiste donc pour que le consommateur le moins bien nanti soit mieux protégé. Je ne sais pas si ça répond à votre question.

M. Gagliano: Je sais qu'il faut prêcher la vertu, mais si on essaie de changer ou d'abolir une taxe qui n'est pas efficace, qui est mauvaise pour l'économie, il faut la remplacer par une taxe qui soit visible, efficace et neutre.

Si je devais faire une brève analyse de tous les mémoires qu'on a reçus jusqu'à maintenant, je dirais qu'au moins 90 p. 100 ou 100 p. 100 des gens trouvent quelque chose à y changer. Cela me fait penser à 1970, quand on a essayé de faire une réforme fiscale pour la dernière fois. Comme comptable, une fois la réforme fiscale en vigueur, je suis allé prendre des cours afin d'apprendre comment remplir les rapports d'impôt. Les conseillers du ministère nous disaient: Ne vous en faites pas, il y a déjà des amendements qui s'en viennent. Cela

[Translation]

domestically and internationally. It is on that basis that we analyse new proposals, new forms of taxes. As I was saying, it is a bit like inflation or unemployment—we have to live with it. We have to pay taxes because we receive services from the State. We do so with some reluctance, but we want to find the formula that meets these criteria. We agree with the basic criteria. I think that we believe in what is right, as does everyone. So, we subscribe to the principles of fairness, economic efficiency and equal treatment for all businesses. What we do have problems with is the way the reform is to be implemented. We have explained the sorts of problems this would create for Desjardins. There might be room for improvement. We feel that in the long term both the Quebec economy and the Canadian economy will benefit from this reform. Here again, I am not talking about the level at which the tax is levied. We are not saying that it should be 9%, 6%, 5%, 4% or 3%, but we sincerely believe that this new tax will at least have long-term economic benefits. It is certain that in the short term there will be concerns and negative effects, as has been the case with other government decisions in the past. But, in the long term, I feel that Canadians and the economy in general will benefit from this new form of taxation.

In the meantime, given the ceilings and the tables that we have seen, we are very concerned about people with modest incomes. Mitigating or at least neutralizing the regressive effect of this tax on certain levels of society is one option. We might ask the government to see to it that a greater number of individuals and families benefit from these measures.

Our examples are in terms of individuals. Families of four will benefit from a graduated tax reduction, up to a ceiling of \$24,000. On the other hand, it was also desired to reduce income tax at the middle rate of taxation, but it is only families with much greater incomes—incomes of \$45,000 to \$50,000—that will benefit from these tax reductions. We are, therefore, asking the government to protect these middle-rate tax payers. We insist that the poorest consumers must be better protected. I do not know if this answers your question.

Mr. Gagliano: I know that we are all for motherhood, but if we try to change or abolish a tax that is not efficient and that is bad for the economy, it must be replaced by a tax that is visible, efficient and neutral.

If I were to make a brief analysis of all the briefs we have received thus far, I would say that 90% or 100% of people find something that they would like to see changed. This reminds me of 1970, last time we tried to reform the tax system. Since I am an accountant, once the tax reform was in effect, I took courses in order to learn how to fill out tax returns. Department advisors told us not to bother, that there would be quite a few amendments. This is no longer acceptable. We should not undertake reform just for the fun of it. If we want to

[Texte]

ne va plus. Il ne faut pas réformer pour le plaisir de réformer. Quand on veut changer quelque chose, il faut, une fois pour toutes, faire quelque chose qui soit vraiment efficace. C'est là que j'ai de la difficulté à suivre votre argument. Vous dites qu'en général, ce sera bon, mais vous voulez être exemptés de telle chose, et un autre ne voulait pas être touché du tout par cela.

Cela me fait penser à une autre chose. Lorsque j'étais commissaire d'école, on avait fait une étude dans une région. Tout le monde était d'accord, les parents, les professeurs, le directeur, les commissaires, tous: il fallait fermer une école. Mais quand le moment est venu de décider quelle école serait fermée, la bataille a commencé. Il faut sortir de cela. Il faut arriver à une formule.

Ma dernière question a trait à un aspect que vous n'avez pas touché, mais que vous devez toucher, parce que vous jouez un rôle économique très important au Québec. C'est l'implication au niveau provincial. Actuellement, on a neuf taxes provinciales et une taxe fédérale. On espérait qu'il serait possible d'avoir seulement une taxe nationale, mais on vient d'apprendre qu'il n'y a pas eu tellement de négociations. J'aimerais avoir votre opinion. Ne vaudrait-il pas mieux s'arrêter là et retourner à la table avec les provinces en vue d'établir une taxe de vente nationale? Soyons réalistes: les Canadiens et les Québécois commencent à en avoir assez des taxes. Comme vous le savez, on a même essayé, au Québec, d'imposer une taxe de vente sur les assurances et certains services financiers.

M. Morency: Bien sûr, nous prônons le système de taxation le plus simple, le plus compréhensible, le moins complexe possible. À cet égard, ce qu'on peut souhaiter c'est que les gouvernements, toujours pour le bénéfice du consommateur—nous sommes fidèles à nos orientations, à nos origines—que les gouvernements, dis-je, trouvent des façons de s'entendre, de ne pas rendre la taxe complexe indument et la rendre la plus visible possible, de sorte que lorsque viendra le moment de faire des choix, le consommateur puisse les faire en toute connaissance de cause. Ce qu'on peut reformuler c'est que, justement, dans la mesure du possible, les gouvernements s'entendent, discutent entre eux. C'est le souhait que nous pouvons formuler.

• 2005

The Vice-Chairman: Mr. Nystrom.

M. Lorne Nystrom (député de Yorkton—Melville): Merci beaucoup, monsieur le président. D'abord, je suis content de voir la Caisse populaire ici ce soir. Vous êtes une institution tellement importante, non seulement au Québec mais au Canada. Je viens de la Saskatchewan et il y a une grande similarité entre votre province et la mienne, entre le mouvement coopératif des *credit unions*, des *wheat pools*, et le mouvement coopératif de la province de Québec. Je comprends très bien comment le mouvement coopératif a commencé dans votre province et dans la mienne.

[Traduction]

change something, we should do something that is truly effective. That is why I find it hard to follow your argument. You say that, in general, it will be a good thing, but you want certain exemptions; others do not want to be affected at all by this tax.

This reminds me of something else. When I was a school board member, we made a study in a region. Everyone was in agreement—parents, teachers, the principal, the school board members, everyone: a school had to be closed. But when the time came to decide which school would be closed, the fighting began. We have to get away from this. We have to find the right formula.

My last question has to do with an aspect that you have not dealt with, but which you will have to deal with, because you play a major role in the Quebec economy. That aspect is what this tax will mean at the provincial level. At the present time, we have nine provincial taxes and one federal tax. We had hoped that it would be possible to have only one national tax, but we have just learned that there was not very much negotiating. I would like to hear your opinion. Would it not be better to stop where we are and go back to negotiating with the provinces in order to get a national sales tax? Let us be realistic. Canadians and Quebecers are starting to be fed up with taxes. In Quebec, as you know, they even tried to levy a sales tax on insurance and certain financial services.

Mr. Morency: Obviously we are advocating the simplest, most easily understandable and least complex tax system possible. We remain faithful to our general philosophy and to our origins and, in this regard, we hope that the federal government and the provinces, bearing consumer interests in mind, will find a way to agree, to avoid making the tax unduly complex and to make it as visible as possible, so that when the time comes for the consumer to make a choice, he can make an informed choice. So we feel that, insofar as possible, the federal government and the provinces should discuss this and come to an agreement. This is what we would like to see.

Le vice-président: Monsieur Nystrom:

Mr. Lorne Nystrom (Yorkton—Melville): Thank you very much, Mr. Chairman. First of all, I am happy to see the Caisse populaire here this evening. Your institution is an extremely important one, not only in Quebec, but in Canada. I come from Saskatchewan and there is much in common between your province and mine, between the cooperative movement of credit unions and wheat pools and the cooperative movement in the Province of Quebec. I can well understand how the cooperative movement began in your province and in mine.

[Text]

Je vais continuer avec une question supplémentaire à celle de mon ami ici présent qui a parlé de vos commentaires sur l'effet de régression de la TPS. Vous avez mentionné ici que le crédit d'impôt est très faible, que le plafond est maintenant trop bas. Est-ce que vous pouvez ajouter quelque chose? Est-ce que vous avez fait une recommandation sur le niveau de plafond que vous voulez? Est-ce que vous avez fait une étude? Est-ce que vous avez une recommandation plus précise à nous offrir ce soir?

M. Corriveau: Au niveau des plafonds, on n'a pas de recommandation précise à faire. Quand on regarde les tableaux et qu'on fait des études, tout de même sommaires, on se rend finalement compte que les plafonds, à notre avis, ne sont pas suffisants pour annihiler complètement une taxe à 9 p. 100. Ce sont les conclusions auxquelles on arrive.

M. Nystrom: Maintenant, d'après les recommandations du gouvernement fédéral, nous avons l'indexation partielle seulement. Le crédit d'impôt sera indexé, sûrement pas le taux d'inflation qui est de plus de 3 p. 100. J'imagine que vous êtes d'accord pour avoir la pleine indexation.

M. Corriveau: Encore là, on ne peut pas être contre la vertu. On n'a pas fait d'études poussées sur cet aspect.

M. Nystrom: Est-ce que vous avez fait une étude dans la province de Québec—je parle ici du Mouvement Desjardins, des caisses populaires—sur l'effet, en général, que cela aura sur l'économie québécoise, notamment en ce qui concerne l'augmentation du chômage, le taux d'inflation, les changements sur le revenu disponible des Québécois et des Québécoises? Nous avons devant nous maintenant beaucoup de chiffres publiés par le Conference Board du Canada, par les autres institutions et tout le monde a des vues différentes. Mais est-ce que vous avez fait une étude sur l'effet de la TPS dans la province de Québec?

M. Morency: Les analyses sommaires qu'on a faites indiquaient un peu les mêmes directions que les études comme celles du Conference Board ont mentionnées hier. C'est qu'à très court terme, les effets de ralentissement sur l'activité économique se feront sentir et tout particulièrement au Québec, qui ne sera pas l'une des provinces qui bénéficiera de cette taxe au départ. Encore là, je dis bien à court terme.

La raison pour laquelle, au Québec, la pénalité est encore plus lourde qu'ailleurs, c'est que la province a une structure manufacturière et que plusieurs de ses industries sont concentrées dans le vêtement, le textile, la chaussure, tout ce que nous appelions autrefois les secteurs mous qui, malgré tout, avec le temps, ont progressé et amélioré leur productivité et leur production. Comme autrefois il n'y avait pas de taxe de vente sur les vêtements, si on ajoute une taxe de 9 p. 100, ce secteur sera, bien sûr, plus affecté que dans d'autres régions du pays. Et au Québec on se rend compte, aussi,—c'est peut-être là l'autre effet négatif à très court terme—qu'il y a plusieurs localités qui

[Translation]

I am going to continue with a supplementary to the question asked by my friend here who talked about your comments on the regressiveness of the GST. You have said here that the tax credit is very modest, that the ceiling is now too low. Can you add anything to this? Have you made any recommendations about where the ceiling should be? Have you made a study? Do you have more specific recommendations to make this evening?

Mr. Corriveau: As far as ceilings are concerned, we have no specific recommendations. When we looked at the tables and did studies, which are after all, quite summary, we found that the ceilings, in our opinion, are not sufficient to completely neutralize a 9% tax. These are the conclusions we came to.

Mr. Nystrom: At the present time, following the recommendations of the federal government, we have only partial indexation. The tax credit will be indexed, certainly not the inflation rate, which is at more than 3%. I imagine that you agree that we should have full indexation.

Mr. Corriveau: There again, you cannot argue against motherhood. We have done no in-depth studies on that aspect.

Mr. Nystrom: Have you done a study in the Province of Quebec—I am speaking now of the Desjardins Movement, of the caisses populaires—on the general effect that this would have on the Quebec economy, particularly as regards an increase in unemployment, the inflation rate, changes in Quebecers' disposable income? We now have a lot of figures published by the Conference Board of Canada and by other institutions and they all have different opinions. But have you done a study of the effect of the GST in the Province of Quebec?

Mr. Morency: The cursory analyses that we have done come to rather the same conclusions as do studies such as those mentioned by the Conference Board yesterday. In the very short term, the effects of a slowdown in economic activity would make themselves felt, most especially in Quebec, which is not one of the provinces that will benefit from this tax from the very beginning. Here again, I stress that this is in the short term.

The reason why Quebec will be penalized more than other provinces is that it has a manufacturing base and many of its industries are concentrated in the clothing, textile and shoe industries—the industries that we used to call the soft sectors but which, nevertheless, have made progress over the years and have improved their productivity and output. Since we have not had a sales tax on clothing, if a 9% tax is added, this sector will, of course, be more affected than in other regions of the country. And in Quebec we also see—and this is perhaps the other short-term negative effect—that there are several towns that depend solely on one sector of activity. That

[*Texte*]

dépendent uniquement d'un secteur d'activités. C'est souvent, malheureusement, le secteur du textile, le secteur du vêtement, le secteur de la chaussure. On peut déplorer, bien sûr, ces effets économiques à court terme.

• 2010

Mais comme vous le savez, les économistes regardent aussi le moyen et le long terme. Et là, nos chiffres concordent avec ceux des autres organismes de prévisions économiques: à moyen et à long terme, comme on prévoit qu'il y aura moins de distorsion dans l'économie, cette taxe va favoriser les entreprises qui exportent. Et, comme vous le savez, le Québec compte beaucoup sur ces exportations pour sa croissance économique.

À ce moment-là, les effets seront plus bénéfiques sur une plus longue période. Est-ce que la période d'adaptation sera de deux ans, trois ans, quatre ans? Il est fort probable qu'au Québec elle sera un petit peu plus longue qu'ailleurs, mais passé cette période, on s'attend à ce que l'effet sur les revenus et la production se fasse sentir, de sorte que l'économie québécoise en sortira gagnante. Et je dis bien, là encore, à long terme ou à moyen terme.

Ce qui nous inquiète également, et c'est le message qu'on pourrait peut-être laisser, c'est que le gouvernement devrait, dans la mesure du possible, limiter ces effets à court terme. Il y a d'autres moyens—politique de dépenses, politique d'achats—qui pourraient contrer ces effets pervers à court terme.

C'est un peu ce qui pourrait se passer au sein de l'économie québécoise. Il est sûr que tout changement apporte avec lui des modifications et des ajustements, mais nous pensons que cela vaut la peine d'apporter des changements et que, même s'il reste des éléments plutôt négatifs dans tout changement ou dans la taxe elle-même, les effets positifs dépasseront les effets négatifs.

M. Nystrom: Les choses positives dépassent les choses négatives?

M. Morency: À moyen et à long terme.

M. Nystrom: Et lorsque vous dites à moyen terme, c'est après cinq ans, six ans?

M. Morency: Si je me fie aux prévisions qui ont été faites ailleurs—qui rejoignent les nôtres d'ailleurs—, en 1991, bien sûr, le ralentissement de l'activité économique sera plus faible que celui auquel on s'attend. En 1992, il est fort probable que l'effet soit plutôt neutre et on va commencer à sentir les effets positifs à partir de 1993. Au Québec, compte tenu du fait que l'activité économique et l'économie québécoise seront peut-être plus heurtées, il faut s'attendre à ce que les effets positifs se fassent réellement sentir ou soient vraiment perceptibles pas avant 1994 ou même 1995.

M. Nystrom: Vous dites malgré le fait qu'il y aura deux systèmes de taxation, un système provincial et un système fédéral. Hier, par exemple, nous avons eu M. John Bulloch qui est ici comme porte-parole des PME au

[*Traduction*]

sector, unfortunately, is often the textile sector, the clothing sector, the shoe sector. Obviously, we regret these short-term economic effects.

But, as you know, economists also look at the medium term and the long term and where this is concerned, our figures tally with those of other economic forecasting organizations: in the medium and the long term, as we predict there will be less distortion in the economy, this tax will boost exporting businesses. And, as you know, Quebec relies heavily on exports for its economic growth.

Then, the effects will be more beneficial over a longer period of time. Will the adjustment period be two years, three years, four years? It is quite likely that in Quebec this period of adjustment will be a little longer than elsewhere, but once this period is over, we expect that the effect on income and output will be felt, and that the Quebec economy will come out a winner. I stress again that this is in the long term or the medium term.

What also worries us—and this is the message we might be able to leave with you—is that the government should, insofar as possible, limit the short-term effects. There are other means—spending policy, procurement policy—that might counter these short-term negative effects.

This is what might happen within the Quebec economy. Any change entails certain adjustments, but we feel that it is worthwhile making changes and that, even if there are negative aspects to any change and in the tax itself, the positive effects will outweigh the negative effects.

Mr. Nystrom: The positive will outweigh the negative?

Mr. Morency: In the medium and the long term.

Mr. Nystrom: And when you say medium term, do you mean after five years, six years?

Mr. Morency: If I go by the projections that have been made by others—and which agree with ours—in 1991 economic activity will not slow down as much as we had expected. In 1992, it is very likely that the effect will be neutral and that we will begin experiencing the positive effects starting in 1993. In Quebec, given the fact that economic activity and the Quebec economy will be more affected than others, we cannot expect that the positive effects will be felt or be really tangible before 1994 or even 1995.

Mr. Nystrom: You say despite the fact that there will be two tax systems, a provincial system and a federal system. Yesterday, for example, we heard from Mr. John Bulloch, who was here as a spokesman for small business in

[Text]

Canada. Il a dit qu'avec les deux systèmes de taxation, ce sera un vrai cauchemar pour la population canadienne, par la complexité et la confusion que cela entraînera. Est-ce que vous êtes d'accord avec M. Bulloch pour dire qu'avec les deux systèmes de taxation, ce sera trop complexe, un vrai cauchemar?

M. Morency: Par habitude, nous avons à vivre avec ces éléments «cauchemardesques» d'une double taxation.

M. Nystrom: C'est normal!

M. Morency: Oui, c'est normal. C'est peut-être un mal normal, mais je ne vois pas de complication outre mesure. Bien sûr, l'idéal serait peut-être, comme je le disais tout à l'heure, que les gouvernements s'entendent pour simplifier ces taxations, dans la mesure du possible, et c'est le souhait que nous formulions. Mais encore là, nous ne demeurons convaincus qu'à moyen terme. Ce sera peut-être des éléments qui compliqueront les choses ou qui permettront de retarder ces effets positifs dans le temps.

Mais je pense qu'il est bon, pour une économie comme l'économie canadienne qui subit des concurrences mondiales de plus en plus serrées, de regarder à plus long terme, et tenter, par d'autres mesures, de corriger les effets négatifs à court terme. Comme je vous le disais tout à l'heure, s'il y a des effets négatifs sur certaines régions du pays plus qu'ailleurs, il faudra prévoir des programmes. Je pense que c'est notre devoir de le dire, de le signaler.

• 2015

Il va falloir que le gouvernement soit sensible à ces effets régionaux et prenne d'autres moyens, d'autres politiques gouvernementales. Je ne dis pas à long terme, mais pour des périodes assez courtes. Desjardins dit depuis longtemps que l'État ne devrait pas s'immiscer outre mesure dans les activités économiques. Il faut trouver des moyens pour éviter, justement, que la population, notamment au Québec, ne soit indûment heurtée.

M. Fernand Jourdenais (député de La Prairie): Merci monsieur le président. Excusez-moi si je suis arrivé quelques minutes en retard, et que je n'ai pas saisi le début, mais je voudrais vous poser une question. Si j'ai bien compris, vous voudriez participer au programme pour recevoir l'exemption ou la ristourne sur la taxe? Est-ce que, actuellement, vous avez des chiffres, à savoir combien vous payez la TVN en ce moment et combien vous économiseriez si vous faisiez partie du programme?

M. Gaston Sirois (vice-président, Crédit/Finance, Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins): Oui, effectivement, nous avons des chiffres. L'évaluation globale que nous avons faite de l'impact de la nouvelle taxe, la TPS, va être de l'ordre de 55 millions de dollars environ chez nous. Actuellement, on évalue la taxe de vente fédérale à une épargne d'environ 14 millions de dollars, ce qui fait en gros 40 millions de dollars.

[Translation]

Canada. He said that a double taxation system would be a real nightmare for the people of Canada because of the complexity and the confusion that this would entail. Do you agree with Mr. Bulloch that two tax systems will be too complex, a real nightmare?

Mr. Morency: Out of habit, we have to learn to live with these "nightmarish" elements of double taxation.

Mr. Nystrom: That is normal!

Mr. Morency: Yes, that is normal. It may be that it is a normal evil, but I do not consider it to be inordinately complicated. Of course, it would be ideal if, as I was saying earlier, the federal and provincial governments could agree on simplifying these tax systems as much as possible, and that is what we would like to see happen. But again, we are only convinced about the medium term. There may possibly be elements that will complicate things or delay the positive effects.

But I think that it is good for an economy such as Canada's, which is facing increasingly intense international competition, to consider the long term, and to try, through other measures, to counter the short-term negative effects. As I was saying earlier, if there are more negative effects in some regions than in others, we will have to set up programs. I think that we are duty bound to say this, to point it out.

The government is going to have to be sensitive to these regional effects and take other steps, or develop other government policies. I do not mean in the long term, but rather for fairly short periods. Desjardins has been saying for some time that the government should not interfere too much in economic activities. Indeed, we must find some way to keep Canadians, and particularly Quebecers, from being adversely affected.

Mr. Fernand Jourdenais (La Prairie): Thank you, Mr. Chairman. I must apologize for arriving a few minutes late, and therefore not hearing the beginning of your presentation, but I do have a question for you. As I understand it, your position is that you would like to be involved in the program in order to receive the tax exemption or rebate, is it not? Do you have any figures at this time to indicate how much you are paying in federal sales tax, and how much you would be saving if you were incorporated in the program?

Mr. Gaston Sirois (Vice-President, Credit/Finance, Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins): Yes, we do in fact have figures on that. Our comprehensive assessment of the new taxes' impact on us is in the range of \$55 million. We currently estimate the federal sales tax to represent savings of about \$14 million, which means about \$40 million in toto.

[Texte]

Par contre, naturellement, il y a une récupération des intrants, ce qui fait en sorte que l'impact global devrait se situer aux alentours de 30 millions de dollars. Ce qui est pour nous important, c'est que plus de la moitié est un impact strictement structurel, c'est-à-dire dû à nos paliers d'interventions. Pour le restant, on considère qu'on en est au même point que nos concurrents. En autant que la taxe n'est pas désavantageuse sur une base concurrentielle, on n'a rien contre, en fait.

Par contre, au niveau structurel, compte tenu strictement de notre structure coopérative d'intervention, c'est, selon nous, discriminatoire.

M. Jourdenais: Est-ce que, par exemple, en faisant partie du programme, vous allez être d'accord pour faire payer les 9 p. 100 de services rendus à votre clientèle? Si vous voulez en être exempté, il faut aussi participer, il faut aller jusqu'au bout. C'est que les industries qui vont participer au programme, qui vont justement être exemptées de la taxe, vont faire payer la taxe de vente comme service à la clientèle. Est-ce que vous croyez que votre clientèle va accepter cela ou qu'elle va être fière de savoir que vous avez demandé de participer au programme afin de leur faire payer une taxe? Parce qu'on ne peut pas vous donner l'un sans l'autre. Vous ne pouvez pas avoir le morceau du gâteau et tout manger.

M. Sirois: On ne réclame pas du tout de particularités ou de choses qui pourraient nous avantager. Effectivement, on n'est pas du tout contre le fait de percevoir la taxe auprès de notre membre pour les services qui vont être taxés. Nous ne sommes pas contre ce principe. Ce que l'on conteste, c'est le fait de ne pouvoir les récupérer ou d'être surtaxé uniquement à cause de notre mode de fonctionnement ou de notre structure de décentralisation.

Comme on l'expliquait au départ, on a quand même plus de 1,300 unités décentralisées à la grandeur de la province. Et, naturellement, on est obligé de donner des services centralisés. Du fait que ces services sont centralisés et qu'on les donne à nos unités, on est surtaxé par le principe même de la taxe. C'est à ce phénomène précis qu'on s'objecte. Par contre, le fait que certains services soient taxés et qu'on doit percevoir la taxe auprès de nos membres ne nous gêne pas.

M. Jourdenais: Depuis trois jours, justement, je suis contre le fait qu'on va exempter certaines industries de la fameuse taxe. Parce que lorsque vous achetez des services ou des biens équipement, vous devenez consommateurs comme nous, le contribuable consommateur. Et je ne vois pas pourquoi on favoriserait encore une fois les grosses compagnies, les entreprises ou les industries en leur permettant de ne pas payer de taxe lorsqu'on a l'opportunité rêvée, justement, de récolter une taxe. Je serais très surpris d'apprendre que cela ferait changer le prix du service chez vous ou dans d'autres institutions semblables.

Si une personne possède un commerce et dépense de 40,000\$ à 50,000\$ dans sa petite épicerie, je ne le vois pas

[Traduction]

On the other hand, there is of course input recovery, which means that the overall impact should be in the area of \$30 million. What is significant as far as we are concerned is that more than half of that is a strictly structural impact—resulting, in other words, from the fact that we have various levels of operation. As far as the rest is concerned, we feel we are pretty well in the same position as our competitors. As long as the tax does not put us at a disadvantage vis-à-vis the competition, we really have nothing against it.

But on a structural level, given our co-operative operational structure, we feel it is discriminatory.

Mr. Jourdenais: If you are part of the program, are you going to be willing to charge the 9% tax on client services, for instance? If you want to be exempt, then you have to be willing to go along with everything else that that entails. The industries that will be participating in the program, and that will therefore be tax-exempt, are going to charge the sales tax on services provided to their clientele. Do you believe that your clientele will be willing to accept that or that they will be pleased to learn that you asked to participate in the program in order to charge them the tax? Because we cannot give you one without the other. You cannot have your cake and eat it too.

Mr. Sirois: We are in no way asking for special treatment or for something that might give us an edge. We do in fact have nothing against the idea of charging a tax on our members for services that are to be taxed. We do not oppose that principle. What we do oppose is the idea of not being able to recover that money or of being overtaxed simply because of our method of operation or our decentralized structure.

As we said at the outset, we do have more than 13,000 decentralized units operating across the province. And of course, we have to provide centralized services. Because these services are centralized and we are providing them to our units, we will be paying excessive amounts of tax just because of the principle underlying the taxes' operation. That is what we object to. But the idea of some services' being taxed and our having to collect that tax from our members does not bother us in the slightest.

Mr. Jourdenais: For the past three days, I have been arguing against the idea of making some industries tax exempt. Because when you buy services or capital goods, then you become consumers just like the rest of us, who are tax-paying consumers. I do not see why, once again, we should give preferential treatment to big companies or industries by allowing them to be tax-exempt, when indeed, this is a golden opportunity to collect a tax from them. I would be very surprised if it led to changes in the prices of services in your corporation or other similar institutions.

If a person is in business for himself and spends \$40,000 or \$50,000 on his little grocery store, I cannot see

[Text]

le lendemain matin faire payer 1 p. 100 de plus sur son fromage, si c'est un vendeur de fromage par exemple, parce qu'il a des concurrents. Il va falloir qu'il continue à donner un meilleur service pour avoir plus de clientèle et obtenir plus de profit. Qu'il s'agisse d'une petite ou d'une grosse compagnie, ce sont des zéros au bout du chiffre et c'est la même chose en ce qui me concerne. Et je me demande pourquoi on devrait donner aux institutions financières comme la vôtre l'opportunité d'économiser quand c'est le moment idéal, justement, de prendre l'argent. Les salariés moyens ont payé leur quote-part, c'est maintenant au tour des autres. Je vais défendre cela pendant tout le temps où je vais siéger au Comité et jusqu'à ma présentation.

• 2020

M. Corriveau: Je pense, monsieur le président, qu'il y a deux formes de taxation. Il y en a plusieurs mais on en connaît deux: il y a l'impôt sur le revenu et une nouvelle taxe qui va s'appeler la TPS. Mais ce sont deux choses tout à fait différentes. Une taxe sur la consommation vient s'ajouter au coût des produits.

Si l'entreprise décide d'acheter des produits pour les revendre, pour rendre des services, et si elle absorbe cette taxe, cela revient à dire qu'on impose davantage l'entreprise sur ses profits. Je ne pense pas que ce soit le cas. La TPS est une taxe à la consommation qui doit être défrayée par le consommateur final.

Si, au niveau de l'institution financière, on ne peut refacturer la taxe à celui qui utilise le service, à ce moment-là on l'absorbe. Mais si on veut demeurer rentable, on ajoute la taxe dans le service, dans le coût du produit, ce qui devient une taxe souterraine, non-visible.

Le gouvernement ne s'est pas donné comme but d'avoir une taxe souterraine. Il a dit qu'il va y avoir une taxe qui est transparente, qui apparaît pour tout le monde.

Au niveau de l'institution financière, si on achète des produits, si on paie la taxe et qu'on n'est pas capable de refacturer cette taxe au consommateur, elle devient souterraine. Et même dans certaines circonstances où l'emprunteur est quelqu'un qui, lui, va produire des biens et des services avec ses emprunts, on fait payer une taxe sur la taxe. On a donc un effet de cascade.

Sur ce plan, je ne pense pas que la taxe telle que présentée au niveau des institutions financières soit une bonne façon de l'appliquer. Au contraire, je pense qu'on accuse une espèce de distorsion. C'est pour cela qu'on dit qu'une des solutions serait tout simplement de détaxer les biens dont on se sert pour rendre le service, puisqu'à ce moment-là cela devient neutre. Au niveau de l'institution financière, le consommateur ne subit pas de taxe et ne subit pas non plus d'effet de cascade de la taxe.

M. Jourdenais: C'est votre opinion.

M. Jean Lapierre (député de Shefford): Merci, monsieur le président. Messieurs, bienvenue. En fait, si

[Translation]

him, from one day to the next, charging 1% more on his cheese—if he happens to sell cheese, for instance—simply because he has competitors. He will have to continue to provide better service if he wants to have more customers and make higher profits. Whether we are talking about small or large companies—it is simply a matter of adding a few zeros at the end—it is exactly the same thing, as far as I am concerned. I really am wondering why we should be giving financial institutions like yours an opportunity to save money, when in fact, we now have a golden opportunity to get some money from them. Middle-income workers have paid their share; now it is up to the others to pay. I intend to defend that principle as long as I continue to be a member of this committee, and until I make my own presentation.

Mr. Corriveau: As I see it, Mr. Chairman, there are two forms of taxation. In fact, there are a number of them, but for our purposes, let us say there are two: income tax, and a new tax, which is going to be called the GST. But the two are quite distinct. A consumption tax is going to be added on to the cost of various goods.

If a company decides to buy goods in order to resell them or to provide certain services, and if it absorbs this tax, that means that company is paying additional taxes on its profits. I do not think that is the case. The GST is a consumption tax that must be paid by the end user.

But if a financial institution, say, cannot pass on the tax to the person using the service, then it must absorb it. If it wants to remain profitable, however, it includes the tax in the cost of the service or the product, making the tax invisible.

The government has not set out to establish a hidden tax. It has said, on the contrary, that it wants a tax that is visible to everyone involved.

But coming back to financial institutions, if we buy goods and pay the tax, but cannot pass it on to the consumer, it then becomes a hidden tax. And then there are some cases where the borrower is someone who himself produces goods and services with his borrowings, which means that a tax is being paid on the tax—cascading, in other words.

In that respect, I do not think the tax, as it is intended to be applied within financial institutions, is appropriate. On the contrary, I think it will lead to distortions. That is why we are saying that one solution would be simply to exempt goods that are used in providing services, because that way, it is neutral. Then, the consumer dealing with a financial institution does not pay the tax nor is he a victim of tax cascading.

Mr. Jourdenais: Well, that is your opinion.

Mr. Jean Lapierre (Member for Shefford): Thank you, Mr. Chairman. Welcome, gentlemen. If I can just sum up

[Texte]

on résume un peu votre mémoire, vous voulez avoir le même traitement que les autres institutions financières, pas plus ni moins en réalité. Si la Banque royale avait des banques indépendantes à chaque coin de rue et qu'elle faisait payer des services à l'intérieur même de la banque, cela va faire partie de la même entité légale et, par conséquent, il n'y a pas de taxe, tandis que pour vous, la Confédération donne des services, c'est parce que ça se promène de boîte en boîte, comme on dit.

Je pense donc que la demande d'équité est fort raisonnable et j'imagine que tous les autres mouvements coopératifs qui ont des entités indépendantes vont nous revenir exactement avec la même demande si elles veulent être traitées sur le même pied d'égalité que les plus grandes corporations avec une entité légale.

À ce niveau-là, tous les membres du Comité doivent reconnaître la légitimité de votre demande. Où je veux revenir, c'est probablement sur les considérations générales de votre mémoire. En tant que membre d'une Caisse populaire, je connais votre rôle social et je sais que votre clientèle est constituée de beaucoup de PME, beaucoup de gens à revenus faibles et modestes. Je prends, par exemple, dans la ville de Granby, tous les travailleurs du textile, du vêtement, de la chaussure, etc., et qui sont tous vos clients.

On a entendu hier M. Bulloch dire que la petite entreprise est en train de se faire avoir, que ça va être un désordre administratif incroyable. En fait, si je comprends bien, vous êtes aujourd'hui ici au nom de la Confédération et non pas au nom des membres. Parce que toute cette paperasserie qui devient, comme on le disait tout à l'heure, un vrai cauchemar, vous n'en faites pas référence à ce moment-ci sauf pour votre paperasserie interne. Et quand vous dites «prônerait» l'efficacité économique, la neutralité, la transparence, je note que vous avez bien dit «prônerait» au lieu de «prônera» ou «prône». En fait, vous avez choisi le bon temps. Mais en réalité, est-ce que votre mouvement, au-delà des problèmes internes, a fait des études économiques sur l'impact possible, par exemple, sur les différentes régions du Québec? Parce que tout à l'heure, vous disiez qu'il faudrait prendre probablement des mesures à court terme pour parer aux effets négatifs dans certaines régions. Est-ce que vous avez travaillé sur des modèles qui nous permettraient de voir quelles régions seront plus défavorisées? En même temps, est-ce que vous avez des suggestions à faire sur le genre de mesures à court terme que l'on devrait prendre pour contrebalancer ces effets à court terme?

• 2025

M. Morency: Pour répondre simplement à votre question, on s'est limité à l'étude des impacts d'ensemble. Et comme je le signalais, il faut faire attention à des industries québécoises et vous avez mentionné plus particulièrement le secteur du vêtement, du textile,

[Traduction]

the thrust of your brief, you are asking to be on an equal footing with other financial institutions—no more, no less. If the Royal Bank had independent banks on every street corner and was charging for services provided by the bank, then they would all be considered to be part of the same legal entity, and consequently, there would be no tax to pay; whereas in your case, the Confederation provides services, and the only difference is that those services are provided across the whole group of units.

So, I think that your request for equitable treatment is perfectly reasonable, and indeed, I imagine that other co-operative corporations having independent entities, like you, will probably be making exactly the same request—namely that they want to be on an equal footing with large corporations, who are considered to form a single legal entity.

I think all committee members can only recognize that your request is a legitimate one. But I would just like to come back to some of the general comments you have made in your brief. As a member of a caisse populaire, I am aware of the social role you play, and I know that your customers are for the most part small and medium-sized businesses, as well as low and middle-income people. In Granby, for example, all the people working in the textile, clothing and footwear industry are your customers.

Yesterday, we heard Mr. Bulloch say that small businesses are being had, that this new tax is going to lead to total administrative chaos. I believe that you are here today on behalf of the *Confédération*, and not on behalf of its members. Because the whole issue of the additional red tape this is going to create and which, as we were saying earlier, is going to be an absolute nightmare for most people, is not even touched on in your brief, except in relation to your own internal administration. I note that you have said “would emphasize” economic efficiency, fairness and visibility, rather than “will emphasize” or “emphasizes”. You have certainly chosen the right tense there. But has your organization done any economic studies, setting aside the internal problems it would create for you, on its potential impact on various regions of Quebec, for instance? Earlier, you were saying that short-term measures would probably be needed to offset the adverse effects of the tax in some areas. Have you been using models that could give you an indication which regions might be adversely affected? At the same time, do you have any suggestions to make with respect to the kind of short-term measures that should be taken to offset those negative effects?

Mr. Morency: To give you a simple answer to your question, we did in fact limit ourselves to consideration of the tax's overall impact. As I was pointing out earlier, we have to pay particular attention to some Quebec industries—and you mentioned the clothing and textile

[Text]

secteurs pour lesquels on s'inquiète véritablement des effets que cela peut engendrer à court terme.

Nos études, pour le moment, ne nous permettent pas d'aller aussi loin dans l'évaluation. Par contre, quand vous dites que nos réclamations étaient strictement de nature confédération, mouvement ou organisation, à la fin de tout cela, c'est le membre qui risque d'être pénalisé.

On vous signalait, au début, que Desjardins est présent dans plus de 675 municipalités où il est seul. Ce qu'on ne voudrait pas, c'est que nos caisses soient pénalisées ou même, à la rigueur, que certaines caisses connaissent une situation financière déplorable parce qu'il y a inéquité dans l'application. On ne fait pas cela pour la Confédération, ni même les fédérations, mais pour le membre qui continue à recevoir des services de qualité.

Bien sûr, on se préoccupe également des autres effets que ces politiques vont avoir sur le membre. Et dans le même sens, on dit oui à court terme, sans être pénalisé. Et, je le répète, à long terme, on pense que l'économie québécoise, dans son ensemble, sortira gagnante. Encore là, je le répète, souvent quand on implique de nouvelles mesures, on oublie les mesures transitoires à court terme. Cela ne veut pas dire que ces mesures doivent être permanentes, mais éveillons-nous aux problématiques à court terme.

Si on dit qu'à long terme on est d'accord avec le gouvernement, qu'il y aura des effets positifs, qu'à court terme il y aura des effets négatifs dans ces régions, dans ces industries, prévoyons, peut-être par des mesures discriminatoires, par des politiques d'achat, par des politiques de contrats, diverses politiques semblables destinées à atténuer ces effets. Et je pense que des citoyens canadiens sont en droit de s'attendre à ce genre de réaction, de politique de la part d'un gouvernement, qu'il soit fédéral, provincial ou autre.

The Chairman: *Merci.* Thank you for coming tonight. You have been helpful to us. I think we understand this problem fairly well. I hope we will be able to solve it for you. It is one of those hairy toads that have to be in the whole question of exempting financial institutions. We will see what we can work out.

• 2030

Our next witnesses are from the Corporation du Groupe la Laurentienne. Claude Castonguay, who is an old friend of the committee, is here. Claude, you are bringing with you Claude Forget, your vice-president of corporate affairs; Bernard Schiltz, the director of taxation; and Yvon Cyrennes. Welcome. Let us have an explanation of your concerns.

[Translation]

industry earlier—where there is real concern about the potential short-term effects of the tax.

For the time being, our own studies do not allow us to draw any more comprehensive conclusions. But, when you say that we are here strictly on behalf of the Confédération, well, that is not completely accurate, since in the end, it is our own members who are likely to be penalized.

We mentioned earlier that Desjardins is the only institution more than 675 municipalities. What we do not want is for caisses to be penalized, or even for some units to be put in a difficult financial position because the tax is applied inequitably. We are not making this argument on behalf of Confédération, or even the federations, but rather on behalf of our members, who continue to receive quality services.

Of course, we are equally concerned about the other effects these policies may have on our members. And again, we say yes in the short term, if there is no penalization. I would just repeat that in the long term, we are of the view that the Quebec economy overall will benefit. Here again, I would repeat that often when new measures are involved, one tends to forget about the need for short-term transitional measures. That does not mean that they have to become permanent, but let us simply be aware of the kinds of problems that will be created in the short-term.

Although we agree with the government that in the long term, there will be positive effects, we do believe that there will be a short-term negative impact on some regions and industries, and that there is therefore a need to develop discriminatory measures—be they procurement policies, contract policies, or whatever—that will attenuate that negative impact. And I believe Canadians have every right to expect a government, whether it is operating at the federal, provincial or another level, to have that kind of reaction and to bring in these kinds of policies.

Le président: *Merci.* Merci beaucoup pour votre comparution. Nous avons trouvé vos remarques très utiles. Je pense que nous comprenons assez bien le problème à l'heure actuelle, et j'espère que nous pourrions trouver une solution qui vous convienne. C'est l'un des problèmes épineux qui nous tracassent dans cette histoire des institutions financières qui vont être exonérées. Nous allons voir ce que nous pouvons faire.

Les témoins suivants représentent la Corporation du Groupe la Laurentienne. Nous souhaitons donc la bienvenue à Claude Castonguay, que nous connaissons très bien au sein du comité. Claude, vous êtes accompagné ce soir de Claude Forget, votre vice-président des affaires internes; de Bernard Schiltz, directeur de la fiscalité; et d'Yvon Cyrennes. Bienvenue à vous tous. Je vous invite maintenant à nous expliquer vos préoccupations.

[Texte]

M. Claude Castonguay (vice-président, Corporate Affairs, Corporation du Groupe la Laurentienne): Merci, monsieur le président. Vous avez nommé les membres de la délégation, je ne recommencerai donc pas.

I wish to thank you for receiving us and giving us the opportunity to express our point of view. Claude Forget will act as our spokesman, and if need be either one of us will intervene.

Avec votre permission, je vais demander à M. Forget de faire la présentation de notre mémoire.

M. Claude Forget (vice-président, Corporate Affairs, Corporation du Groupe la Laurentienne): Monsieur le président, mesdames et messieurs, d'abord deux mots d'introduction pour ceux qui ne connaissent pas notre groupe, pour en décrire les activités.

La Corporation du Groupe la Laurentienne est une corporation qui coiffe un groupe, un ensemble d'entreprises financières qui, depuis sa base canadienne, oeuvrent tant au Canada qu'à l'étranger. Notre groupe offre un ensemble varié de services financiers dans à peu près tous les secteurs de base des activités financières. Ainsi, nous sommes actifs dans le domaine de l'assurance-vie et des autres produits d'épargne, les fonds d'investissement, dans les domaines des services bancaires et fiduciaires, dans la gestion des placements et dans l'assurance générale.

Les différentes sociétés financières membres du groupe gagnent un revenu total de plus de 2 milliards et gèrent des actifs de plus de 15,6 milliards. Via ces différentes sociétés, le groupe est un employeur significatif au Québec et au Canada où il compte respectivement quelque 3,600 et 5,600 employés. Ce sont des chiffres qui sont dépassés de loin par le nombre des clients de l'ensemble des sociétés du groupe au Canada dont le nombre s'élève à plus de 2,300,000 personnes.

La corporation comme telle est un *holding* financier diversifié qui a connu, depuis une dizaine d'années, un rythme d'expansion fort appréciable. La présence du groupe dans presque tous les secteurs d'activités, comme je l'indiquais tout à l'heure, fournit une occasion intéressante de comparer les réactions des différents segments dans l'industrie financière les unes aux autres face à la proposition gouvernementale d'établir une taxe sur les produits et les services. Et comme vous allez le voir, les recommandations sur chacun des services diffèrent malgré tout beaucoup les unes des autres, étant donné la nature différente des activités dans chaque secteur.

• 2035

Je pense à une vue d'ensemble de notre position relativement à la taxe sur les produits et services.

D'abord, permettez-moi de dire qu'en dépit du fait que nous sommes actifs dans le secteur financier, un secteur qui, jusqu'à maintenant, était à l'écart de la taxation indirecte au niveau fédéral, nous appuyons le principe

[Traduction]

Mr. Claude Castonguay (Vice-President, Corporate Affairs, Corporation du Groupe la Laurentienne): Thank you, Mr. Chairman. Since you have already introduced the members of our delegation, I will skip that.

Je tiens à vous remercier d'avoir bien voulu nous donner l'occasion de vous faire part de nos préoccupations. Claude Forget sera notre porte-parole ce soir, et les autres membres de notre délégation prendront la parole s'il le faut par la suite.

With your permission, I would now like to ask Mr. Forget to present our brief.

Mr. Claude Forget (Vice-President, Corporate Affairs, Corporation du Groupe la Laurentienne): Mr. Chairman, ladies and gentlemen, I would first like to very briefly introduce you to our company, for those of you who are not familiar with it, and just describe some of its activities.

The Laurentian Group Corporation is an organization consisting of several financial services companies that operate both in Canada and abroad. Our group provides a variety of financial services in just about every basic area of financial activity. We are active in the areas of life insurance and other savings products, investment funds, banking and trust services, investment management and general insurance.

The various member companies of the Laurentian Group have total earnings in excess of \$2 billion and manage assets worth over \$15.6 billion. The Laurentian Group, through its companies, is a major employer with some 3,600 and 5,600 employees in Quebec and in Canada respectively. These figures are small, compared to the number of clients the various Laurentian Group member companies serve throughout Canada—more than 2,300,000.

The Laurentian Group Corporation, a diversified financial holding company, has experienced an outstanding rate of growth, especially in the last 10 years. Its presence in almost all areas of financial activity, as I was mentioning earlier, has given it a valuable opportunity to compare the reactions of various segments of the financial industry to the government's proposal to establish a new goods and services tax. And as you will see, the recommendations regarding each of the services involved vary quite a bit, given the distinctive nature of the activities involved in each sector.

I would like to try and provide an overview of our position on the goods and services tax.

First of all, I would like to just say that even though we are active in the financial sector—a sector which, up until now, has not been affected by indirect federal taxation—we do support the principle of a value-added tax, which

[Text]

d'une taxe sur la valeur ajoutée que l'on appelle ici «taxe sur les produits et services», puisque nous sommes d'avis que même si nous allons être affectés, il demeure qu'il y a de nombreux avantages à avoir une plus large assiette pour la fiscalité indirecte au Canada.

Les défauts de la taxe actuelle sur les manufacturiers sont bien connus, je n'ai pas besoin de vous les répéter, ne serait-ce, cependant, que pour rappeler que ce que l'on essaie de corriger—un biais contre la production domestique, un effet en cascade, une application en cascade de la taxe étant donné son imposition au niveau du gros plutôt qu'à celui du détail—, constitue des caractéristiques négatives du régime actuel et que l'on devrait à tout prix essayer d'éviter de recréer dans la nouvelle taxe.

Par ailleurs, nous constatons également qu'il n'y a pas eu, à ce jour, de concertation adéquate entre les niveaux de gouvernement pour ce qui est des mécanismes de perception. Nous ne pouvons que le regretter, puisque cette absence d'entente, à laquelle il n'est peut-être pas trop tard de remédier, produit une situation qui n'est certainement pas optimale du point de vue du contribuable et des sociétés qui vont avoir à administrer deux régimes différents et parallèles provoquant un effet combiné supérieur à celui qu'est voulu.

Nous en appelons donc aux législateurs et aux gouvernements fédéral et provinciaux pour qu'ils se remettent à étudier cette possibilité de collaboration.

De façon plus générale, nous croyons que le Canada peut bénéficier de l'expérience acquise pendant vingt ans en Europe dans l'application de la taxe sur la valeur ajoutée. Malheureusement, nous constatons que nous allons peut-être ignorer à la fois les éléments positifs de cette expérience et les éléments négatifs. Pour ce qui est des éléments positifs, une des préoccupations principales est de tenir compte de l'existence de groupes, de sociétés affiliées. Il y a pour cette situation un remède connu dans les pays européens et qui est, de façon générale, écartée au Canada dans la proposition qui est actuellement débattue.

Par contre, le statut d'exemption fiscale qui est proposé en particulier pour le secteur financier, est un statut qui, là-bas, a généré un certain nombre d'inquiétude ou d'insatisfaction et duquel on a tendance à s'éloigner.

Ce sont donc deux leçons qui méritaient d'être, à notre avis, étudiées plus attentivement pour en tirer le maximum de bénéfices.

De façon plus spécifique,

I would like to give an idea of the more specific recommendations we are formulating with regard to more particular aspects of the tax.

First, with regard to the taxation of affiliated companies, our position is as follows. We recommend the introduction of a tax grouping relief for all business sectors as in the United Kingdom and other EEC

[Translation]

is being called "a goods and services tax", because we feel that even though we ourselves will be affected by it, there are many advantages to having a larger tax base for indirect taxation in Canada.

The flaws of the current manufacturers' sales tax are well known, and accordingly, I will not go into that with you, although I would like to remind you that what we are trying to correct here—namely, a bias against domestic production, and tax cascading, since it is applied at the wholesale, rather than at the retail level—are indeed major negative features of the current system, which we should take great pains not to introduce again with the new tax.

We are also of the view that there have not so far been adequate consultations between the two levels of government with respect to collection mechanisms. We can only deplore this, because the absence of an agreement, although it may not yet be too late to reach one, produces a situation which is certainly not optimal from the point of view of the taxpayer and the companies who will have to administer two different and yet parallel systems, leading to a more significant combined effect than desired.

We therefore appeal to legislators and federal and provincial governments to consider once again the possibility of concerted action in this area.

In general, we believe that Canada can benefit from Europe's experience over the past 20 years with a value-added tax. Unfortunately, we seem to be ignoring both the successes and failures of the European experience. With respect to its successes, one of the main concerns is that provision be made for groups or affiliated companies. European companies have found a solution to this problem, and yet, the proposal we are currently debating in Canada seems to have completely ignored it.

On the other hand, tax-exempt status for the financial sector, in particular, is something which has generated quite a bit of concern and dissatisfaction over there, and which they seem to be getting away from.

Those are two lessons which we feel warrant greater attention if we want to benefit as much as possible from the new tax.

More specifically. . .

nous avons un certain nombre de recommandations à vous proposer au sujet de certains aspects de la taxe proposée.

D'abord, pour ce qui est de la taxation des entreprises affiliées, voilà notre position: nous recommandons l'introduction d'un allègement fiscal de groupe pour tous les secteurs d'activités, comme c'est le cas au Royaume-

[Texte]

countries in order to avoid the exchange of services and goods between affiliated companies being subject to tax.

Second, with regard to particular categories of financial services, we have a number of recommendations reflecting the particular perspectives of various financial sectors:

First, for general insurance we recommend that the initial June 1987 proposal be used as a basis for the GST act; namely, that property and casualty insurance services be taxable.

• 2040

Second, with regard to life insurance services, we recommend that those be detaxed—that is to say be zero-rated—so that the savings inherent in life insurance products do not have to bear the GST that should be intended, in our view, as a consumption tax.

Third, we recommend that for banks and trust services at the very least, the list of tax-exempt services be revised to ensure that the GST tax on inputs be fully absorbed by taxes on services so as to eliminate the probability of the cascading effect of any unrecoverable taxes on inputs.

And last, we recommend simplifying the administration of the GST and reducing compliance costs. We recommend that we give serious consideration to having an average down rate of tax to be applied to all financial services corresponding to the weighted average of a zero tax and a full rate with the weights used in this weighting to be determined by a sample of the mix of otherwise taxable and exempt services at a given period for each firm or category of firms.

It has to be said that this last recommendation is formulated in the context where the others might not be retained as the way to minimize the damage in terms of compliance and enforcement costs. It of course is not a preferred outcome, needless to say, but is one where we believe we might achieve for the government the same financial outcome, but for the taxpayers a much reduced burden of compliance.

I could go on, Mr. Chairman, to describe in detail the reasons why we arrived at these recommendations, but as I feel that you have probably been exposed to some of those arguments before, it may be preferable at this stage to stop and draw those out in questions from members.

The Chairman: Thank you very much. Before I go to members for questions, I wonder if we could get a few things straight. On the transfer of services from one member of a group to another member of a group, are

[Traduction]

Uni et dans d'autres pays de la CEE, afin d'éviter que l'échange de produits et de services entre sociétés apparentées soit soumis à la taxe.

Deuxièmement, en ce qui concerne les diverses catégories de ces services financiers, nous avons un certain nombre de recommandations qui tiennent compte des caractéristiques particulières de chacun des divers secteurs financiers:

D'abord, dans le domaine des assurances générales, nous recommandons que la proposition initiale de juin 1987 serve de base à l'élaboration d'une loi sur la TPS; c'est-à-dire, plus précisément, que les services d'assurance générale soient taxables.

Deuxièmement, nous recommandons que les services d'assurance-vie soient détaxés (c'est-à-dire que le taux soit nul), afin que l'épargne inhérente aux produits de l'assurance-vie ne soit pas frappée par la TPS, qui, selon nous, devrait être une taxe à la consommation.

Troisièmement, nous recommandons que, pour les banques et les services de fiducie à tout le moins, la liste des services exonérés soit révisée afin de s'assurer que la TPS appliquée aux intrants soit entièrement absorbée par les taxes sur les services, afin d'éliminer les risques de report en cascade des taxes non recouvrables appliquées aux intrants.

En dernier lieu, nous recommandons la simplification de l'administration de la TPS et une réduction des coûts de son application. Nous recommandons également que l'on étudie sérieusement la possibilité d'appliquer un taux moyen à tous les services financiers, ce taux devant correspondre à la moyenne pondérée entre un taux nul et un plein taux, la pondération étant établie à partir d'un échantillon faisant ressortir la répartition entre les services autrement imposables et les services exonérés, sur une période donnée, pour chaque firme ou chaque catégorie de firmes.

Je tiens à préciser que cette dernière recommandation est présentée au cas où les autres ne seraient pas retenues comme solutions pour minimiser les effets pernicioeux de ces mesures. Inutile de dire qu'il ne s'agit pas là de la solution que nous préférons, mais, à notre avis, elle a le mérite d'atteindre les mêmes objectifs financiers que ceux préconisés par le gouvernement, tout en comportant un fardeau réduit pour les contribuables.

Je pourrais continuer ainsi, monsieur le président, et décrire en détail les raisons qui nous ont amenés à la formulation de ces recommandations, mais comme je pense qu'on vous a déjà présenté certains de ces arguments auparavant, il sera peut-être préférable que je m'arrête là et que je reprenne ces mêmes arguments en répondant aux questions des membres du Comité.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Avant de passer aux questions, je me demande si on pourrait obtenir certaines clarifications. En ce qui concerne les transferts de services d'un membre d'un groupe à un

[Text]

you suggesting that if both members are exempt in the paper sense of things that the services charged from one to another be exempt as well?

Mr. Forget: Well, yes. Precisely.

The Chairman: If you are exempt you do not charge for services anyway, do you?

Mr. Forget: That is not quite the way it operates. You may be exempt, but if you are purchasing services from a—

The Chairman: Another exempt entity, that entity does not charge for its exempt services.

Mr. Forget: That is correct. Probably my initial response was too quick. The chief problem we envisage is the one where a subsidiary, providing for its data processing, provides services to various affiliated companies. But in this case, of course, subsidiaries would be taxable. That creates a situation where you have a tax on inputs for the exempt company that cannot be recouped.

The Chairman: If the data processing was done by a company that was exempt, but was under the paper taxable for its taxable services supplied to outsiders, is it not fair to say that the services between exempt companies would not be taxable any more than services to itself—self-supplied service?

Mr. Forget: It seems a fair assumption to make.

The Chairman: If we could organize rules to do that, do you think that would solve that problem?

Mr. Forget: I suppose we would like to examine that proposal at leisure to make sure it meets our objections. But off the cuff I would say yes, it appears to meet our objections.

• 2045

The Chairman: Now, you would like to see general insurance or property and casualty insurance treated as a regular GST-paying business where you charge GST on premium and pay GST on everything you buy.

Mr. Forget: Right.

The Chairman: With regular, ordinary business completely out of the exempt field. Now, why would we want to zero-rate life insurance, bearing in mind our excellent discussion of 1987, when it was determined that your life insurance companies do not pay income tax and now are asking not to pay manufacturers sales tax or sales tax at all? I think that is a grand idea, but how do you expect the public of the country to swallow it?

Mr. Forget: I would separate the two issues.

[Translation]

autre, est-ce que vous suggérez que si deux membres d'un groupe sont exonérés que les services facturés d'un membre à un autre soient également exonérés?

M. Forget: Oui, exactement.

Le président: Si un groupe est exonéré de la taxe, il ne facture pas cette taxe de toute façon, n'est-ce pas?

M. Forget: Les choses ne fonctionnent pas tout à fait de cette façon. Un groupe peut être exonéré de la taxe, mais s'il achète des services d'un... .

Le président: Une autre entité exonérée de la taxe, cette entité ne facture pas la taxe pour ces services exonérés.

M. Forget: C'est exact. J'ai peut-être répondu trop rapidement. Nous envisageons un problème important dans le cas où une filiale, qui assure elle-même ses services d'informatique, offre ces mêmes services à diverses entreprises affiliées. Dans cet exemple, bien sûr, les filiales seraient taxables. Nous aboutissons à une situation où il y a une taxe sur les intrants pour une entreprise exonérée qui ne peut être récupérée.

Le président: Si les services informatiques étaient effectués par une entreprise qui est exonérée de la taxe, mais qui officiellement est tenue de payer la taxe pour ces services taxables fournis à d'autres entreprises, n'est-il pas juste de dire que les services échangés entre des entreprises exonérées de la taxe ne seraient pas plus taxables que les services qu'elle assume pour elle-même—c'est-à-dire des services effectués au sein même de l'entreprise?

M. Forget: Cette hypothèse me semble juste.

Le président: Si nous pouvions formuler les règlements pour atteindre cet objectif, pensez-vous que cela réglerait ce problème?

M. Forget: J'imagine que nous aimerions bien étudier plus en détail cette proposition afin de nous assurer qu'elle répond bien aux objections que nous avons soulevées. Au pied levé, je pense que oui, cette proposition semble répondre à nos objections.

Le président: Bon, vous aimeriez que l'assurance I.A.R.D. soit traitée comme n'importe quel autre produit sur lequel on paie la TPS et que cette TPS soit facturée sur les primes comme sur tous les achats.

M. Forget: C'est exact.

Le président: Les entreprises ordinaires étant entièrement exclues de ces exonérations. Pourquoi voudrions-nous détaxer l'assurance-vie, si on se rappelle l'excellente discussion que nous avons eue en 1987, quand nous avons établi que les entreprises d'assurance-vie ne versent pas d'impôt sur le revenu et maintenant vous demandez de ne pas verser la taxe sur les ventes des fabricants ni la taxe de vente? Il s'agit là d'une idée magnifique, mais comment pensez-vous que les gens vont accepter une telle idée?

M. Forget: J'aimerais dissocier les deux questions.

[Texte]

The Chairman: I knew you might.

Mr. Forget: I think the question of whether or not insurance companies pay enough or too much or not enough tax—

The Chairman: Or do not pay any.

Mr. Forget: —yes, that would fall under the category of not enough—is really a matter to be taken up when the income tax is looked at.

The Chairman: We have done that already. We recommended, if you recall, a form of margin tax, and the minister did not take us up on that. That is something he was considering with respect to sales taxes on financial institutions and has not gone along with that. You persuaded him to stay away from margin taxes so far. Maybe Mr. Castonguay can tell us why we should not do that.

Mr. Castonguay: May I remind you, Mr. Chairman, that we pay first a sales tax or a premium tax of 2% on all premiums collected by life insurance companies. It does not come here, but we pay it. We pay a new investment tax that has been discussed at great length, and as far as corporate taxes are concerned, as we go along you will see that we will be paying much more. So as Claude suggested, I think we should keep the two issues separate.

The Chairman: A high percentage more, real tax?

Mr. Castonguay: We will be paying as any other corporation.

The Chairman: Now, I do not understand what you mean by your provision (c) for your bank and trust company or your direct intermediary service. Why would you treat it as different from the life business? Why would we not just treat it as exempt and leave it at that?

Mr. Yvon Cyrennes (Associate, The Laurentian Group Corporation): Mr. Chairman, maybe I can answer that question. If we were to take the example you have on page 9, I think it might explain better the cascading or double taxation impact of having tax-exempt companies dealing with one another within the Laurentian Group. So what we have prepared on page 9 is an example to show that, and we have used a data processing subsidiary, as you will see, called CTTL, which sells its services in this instance to the first-year company.

We have developed here a model to show that with tax-exempt companies dealing with tax-exempt companies we end up paying, on a transaction of \$1,000, \$107 in GST because it cascades from one to the other. So not only do we pay 100% of the GST, but in this instance, in the example we have developed, we end up paying more than 100% of the GST. This is of great concern to the

[Traduction]

Le président: Je m'en doutais.

M. Forget: Je pense que la question de savoir si les entreprises d'assurance paieraient assez ou trop ou pas assez d'impôt. . .

Le président: Ou aucun.

M. Forget: . . . En effet, cela entrerait dans la catégorie de pas assez—c'est une question qui devrait être étudiée lorsqu'on se penche sur l'impôt sur le revenu.

Le président: Nous avons déjà fait cela. Nous avons recommandé, si vous vous rappelez, une forme d'impôt marginal et le ministre n'a pas donné suite à notre recommandation. Il a envisagé cette possibilité au sujet de la taxe de vente sur les institutions financières et n'y a simplement pas donné suite. Jusqu'à présent vous l'avez persuadé d'éviter l'impôt marginal. Peut-être que M. Castonguay pourrait nous dire pourquoi on devrait éviter une telle taxe.

M. Castonguay: Je tiens à vous rappeler, monsieur le président, qu'en premier lieu nous payons une taxe de vente ou une taxe sur les primes de 2 p. 100 sur toutes les primes perçues par les compagnies d'assurance-vie. Cela ne relève pas de nos discussions aujourd'hui, mais nous payons bel et bien cette taxe. Nous payons un nouvel impôt à l'investissement dont on a longuement discuté, et en ce qui concerne les impôts des corporations, vous allez vous apercevoir qu'à l'avenir nous en paierons de plus en plus. Donc, comme Claude l'a suggéré, je pense que nous ne devrions pas mêler ces deux questions.

Le président: Le pourcentage sera-t-il élevé?

M. Castonguay: Nous allons verser des impôts comme n'importe quelle autre entreprise.

Le président: Je ne comprends pas votre recommandation (c) au sujet des banques et des services de fiducie ou vos services intermédiaires directs. Pourquoi est-ce que cela devrait être traité différemment de l'assurance-vie? Pourquoi est-ce que nous ne pourrions pas simplement exonérer ce secteur et s'en tenir là?

M. Yvon Cyrennes (associé, Groupe La Laurentienne): Monsieur le président, permettez-moi de répondre à cette question. En prenant l'exemple que l'on retrouve à la page 9, je pense que l'on peut mieux expliquer l'effet de cascade où la double taxation lorsqu'il y a des entreprises exonérées de taxe qui échangent entre elles des services au sein du groupe La Laurentienne. A la page 9, nous avons préparé un exemple pour illustrer cette situation et nous nous sommes servis d'une filiale dans le domaine de l'informatique, comme vous le verrez, qui porte le nom de CTTL, qui dans ce cas-ci vend ses services à l'entreprise d'un niveau 1.

Nous avons établi un modèle qui démontre que lorsque des entreprises exonérées de taxes traitent avec d'autres entreprises exonérées, nous devons payer, pour une transaction de 1,000\$, 107\$ en TPS à cause de l'effet de cascade d'une étape à l'autre. Donc, les entreprises doivent non seulement payer la TPS au complet, mais dans cet exemple, les entreprises paient plus de 100 p. 100

[Text]

Laurentian Group Corporation, and this is why we came to the conclusion that for general insurance we should be taxable and be able to claim input tax credit like any other business can.

The general principle in the GST is that every business will be entitled to claim input tax credit, and this exemption, this tax-exempt status that was supposed to be reserved for public companies such as hospitals or public groups and universities who at the end can claim an input tax credit, creates quite an impact on the results of the business. I think it is well illustrated on page 9 of our brief.

• 2050

The Chairman: But this problem is only from the transfer of services on which tax is charged from one of your internal entities to another of your internal entities.

Mr. Cyrennes: That is correct.

The Chairman: And if we had some arrangement where no tax was charged between internal entities where both of the entities are exempt, then you would be okay. Your problem is that CTTL is not exempt.

Mr. Cyrennes: That is correct.

The Chairman: Well, you could of course roll CTTL into an exempt organization. That would solve your problem.

Mr. Cyrennes: Yes, but there are some companies—probably Mr. Castonguay or Mr. Forget will explain it—that by law we have to keep separate. If we were to have tax grouping and remain in tax-exempt status, then we would pay 100%. We would not have double taxation, if you like. That is one issue. But it would still be a substantial cost that would be buried in the premiums, and it would have to be recovered at some time, in one way or the other, while in other sectors they are entitled to an input tax credit and the GST does not become part of their costs.

That is the major difference. In this sector of insurance and the financial sector we are having trouble understanding why we have to abide by special rules while the rest of the business community is entitled to claim the input tax credit. That is one of the things we are questioning.

M. Lapierre: Monsieur le président, messieurs, bienvenue à notre Comité. Votre mémoire fait référence aux transactions entre les entreprises apparentées. Vous répétez un peu l'argument des gens des caisses populaires tout à l'heure qui se vendent des services entre elles. Votre exemple des services informatiques, est exactement le même que celui des caisses populaires qui ont un

[Translation]

de la TPS. Cela préoccupe grandement le groupe *La Laurentienne* et c'est pourquoi nous en sommes venus à la conclusion que pour les compagnies d'assurance I.A.R.D. nous devrions payer la taxe et être en mesure de réclamer comme toute entreprise un crédit de taxe sur intrants.

Cette exemption, ce statut d'exonération qui devait être réservé aux entreprises publiques comme les hôpitaux, les groupes publics, les universités qui en fin de ligne peuvent réclamer un crédit de taxe sur intrants, provoque des répercussions importantes sur les résultats de l'entreprise. Je pense que l'exemple présenté à la page 9 de notre mémoire est très éloquent à ce sujet.

Le président: Mais ce problème découle du transfert de certains services taxables entre vos différents groupes.

M. Cyrennes: Oui, c'est exact.

Le président: Et si nous prévoyions qu'aucune taxe ne s'applique dans un tel cas, lorsque les deux groupes sont exonérés, cela vous conviendrait. Pour vous, le problème c'est que la CTTL n'est pas exonérée.

M. Cyrennes: Oui, c'est exact.

Le président: Bien sûr, vous pourriez faire en sorte que votre groupe le devienne. Pour vous, cela réglerait le problème.

M. Cyrennes: Oui, mais certaines de nos compagnies—M. Castonguay ou M. Forget pourra vous éclairer là-dessus—doivent absolument rester distinctes en vertu de la Loi. Si l'on permettait le regroupement à des fins fiscales en nous permettant de continuer d'être exonérés, à ce moment-là, nous paierions 100 p. 100 de la taxe. C'est-à-dire que nous ne serions pas taxés deux fois. Voilà un aspect de la question. Mais il faut se rappeler qu'il s'agirait de coûts assez importants qui seraient incorporés dans les primes—coûts qu'il faudrait absolument récupérer d'une manière ou d'une autre; alors que dans d'autres secteurs, une entreprise peut demander un crédit pour taxe sur intrants et à ce moment-là, elle n'est pas obligée d'incorporer la TPS dans ses coûts.

Voilà donc la principale différence entre les deux. Dans le secteur des assurances et des services financiers, nous avons du mal à comprendre pourquoi nous devons respecter des règles spéciales, alors que toutes les autres entreprises peuvent obtenir un crédit pour taxe sur intrants. Voilà une des mesures proposées que nous remettons en question.

Mr. Lapierre: Thank you, Mr. Chairman. I would like to welcome you, gentlemen, to our committee. Your brief refers to transactions between related companies. Indeed, your argument is basically the same as the one put forward by the representatives of the "caisse populaire", who were earlier discussing the problem that the sale of certain services between units will pose for them. In fact,

[Texte]

service central. J'imagine que vos services juridiques doivent être dans cette catégorie comme beaucoup d'autres services.

M. Castonguay: Les caisses populaires utilisent le même argument que nous.

M. Lapierre: En réalité il y aura de la taxe en bout de piste. Il n'y a pas moyen de récupérer, ni d'avoir de crédit. Par conséquent, votre statut d'exemption n'est plus un avantage mais un inconvénient dans le système.

Comme le président le suggérait tout à l'heure, il y aurait moyen de reformer vos entités corporatives; ce ne serait alors qu'un jeu de passe-passe. Plutôt que le système s'ajuste à la réalité, la réalité s'ajusterait au système. Par exemple, vous avez voulu rendre compétitifs et agressifs vos services informatiques, pour servir les différents clients de votre groupe. J'imagine qu'il en est ainsi. La même chose doit se passer dans vos services juridiques. Le contentieux est là et pour être certain que les gars travaillent à plein temps et sur plusieurs dossiers en même temps... Est-ce un peu ce qui se passe? Autrement, vous seriez obligé de changer votre système, le camoufler un peu partout dans chacun des éléments. Il serait moins productif.

M. Forget: Exactement. La mise en commun des services informatiques, par exemple, puisque vous avez utilisé cet exemple, permet des économies qui bénéficient non seulement aux sociétés impliquées, mais éventuellement, aux clients qui peuvent bénéficier, par le jeu de la concurrence, de prix et de services de qualité, à des prix avantageux.

Donc, c'est là un argument important pour maintenir ce genre de services en commun. Mais, il faudrait éviter de se concentrer seulement sur les services informatiques. C'est un exemple que tout le monde comprend et qui est commode; mais, les services fournis les uns aux autres par les compagnies affiliées dépassent de loin les services informatiques. Monsieur Lapierre a souligné la possibilité que des services juridiques soient mis en commun, les services de relations publiques, la gestion de personnel, etc.

Donc, comme c'est un problème général, il faudrait éviter ce problème qu'on retrouve un peu dans le document publié le 8 août. Il y est dit qu'il y a le problème des services informatiques en semblant penser que si on règle ce problème, on réglerait tous les problèmes des relations entre sociétés affiliées.

Une autre considération à laquelle on vient de faire allusion est importante. Dans le secteur financier, contrairement aux autres secteurs, on ne peut pas faire n'importe quoi avec la structure des institutions financières. Dans des groupes comme le nôtre, où il y a plusieurs activités de base, on ne peut pas former une

[Traduction]

your example of computer services is exactly the same one mentioned by the representatives of the caisse populaire, where there is a central service. I imagine your legal services also fall into the same category, like many others as well, I suppose.

Mr. Castonguay: Yes, the caisse populaire and our group are making exactly the same argument.

Mr. Lapierre: The fact is that in the end, there will be a tax. And yet there will be no means of recovering it or getting a credit for it. Consequently, your exempt status is no longer an advantage, but rather, a disadvantage, with this particular system.

As the Chairman was suggesting earlier, you could in fact change the status of your corporate entities; it would only mean engaging in a bit of corporate slight of hand. Rather than adjusting the system to set reality, you would have to adjust reality to fit the system. For instance, you probably wanted to make your computer services competitive and aggressive, in order to serve your various group clients. At least, I imagine that is the way it was. And I am sure the same thing applies to your legal services. Your legal services are there, and to ensure that these guys are working full-time and dealing with a number of cases at the same time... Is that more or less the way it is? Otherwise, you would have to change your entire system—sort of camouflage its existence in each of the various entities. That would be less productive.

Mr. Forget: Yes, exactly. By pooling computer services, for example—since you have used that example—we are able to realize savings that benefit not only the companies involved, but down the line, our own clients as well, because we want to provide quality services at attractive prices.

So that is a very important argument in favour of maintaining this kind of pooling of services. But we must not just concentrate on computer services. That is an example that everyone understands and that is common to many companies; but there are many more services involved when we are talking about affiliated companies. Mr. Lapierre talked about the pooling of legal services, as well as public relations and personnel services, and others.

So, because this is a generalized problem, we have to try and get around the kind of thing we see in the document published on August 8th. It mentions the problem posed by computer services, as though all we have to do is find a solution to that problem, and we will simultaneously solve all the other problems that arise in dealings between affiliated companies.

Something else that was just alluded to is also very important. In the financial sector, unlike others, you cannot just do whatever you like with the structure of financial institutions. In groups such as ours, where there are several basic activities, you simply cannot form a single company that is a bank, a trust company, a life

[Text]

seule compagnie qui est à la fois une banque, une compagnie de fiducie, une compagnie d'assurance-vie et une autre compagnie d'assurance générale. Les lois nous empêchent de fonctionner de cette façon-là.

• 2055

Donc, il faut qu'il y ait des distinctions. Mais pour que tout ça fonctionne à des coûts acceptables, il faut aussi qu'il y ait des choses qui soient mises en commun. Alors, il y a des contraintes externes que le législateur nous impose et après dans une loi fiscale, il nous dit: eh bien, vous avez tout fait ça comme il le faut, maintenant on va taxer les relations que vous avez les uns avec les autres. C'est le *catch 22* en un certain sens. On ne peut pas faire plaisir à toutes les lois en même temps sans se pénaliser et c'est la raison pour laquelle des groupes comme le nôtre, d'autres groupes qui sont constitués comme le nôtre dans le secteur financier vont arriver avec cet argument qui est un problème réel.

L'ordre de grandeur qui est indiqué dans notre mémoire, et qui est une approximation seulement, est de l'ordre de cinq à six millions par année, ce qui, pour nous, est une somme très importante.

M. Lapierre: Deuxièmement, quand vous arrivez au statut imposable des services financiers, en fait vous faites référence à divers taux qui pourraient être chargés. Ce midi, j'avais l'occasion de rencontrer des parlementaires français qui nous expliquaient qu'ils avaient, eux, différents taux dans leur taxe et ici, jusqu'à présent, la proposition gouvernementale se limite à un taux de 9 p. 100. Est-ce que vous n'avez pas peur, compte tenu des reproches qu'on faisait à la taxe précédente, quand il y avait des exemptions pour ci et pour ça, ne seriez-vous pas porté, dis-je, à affirmer que la base devrait être élargie au maximum, quitte par la suite à utiliser différents taux plutôt que de penser que la vertu se situe autour de 9 p. 100 et qu'il n'y a qu'une sorte de vertu?

M. Forget: Eh bien, d'une part, nous sommes certainement en faveur d'une base élargie. D'ailleurs, une des propositions que nous faisons pour inclure l'assurance générale contribuerait à élargir la base. Mais de façon encore plus générale, nous croyons que plus la base sera large, mieux ce sera, et certainement nous sommes d'accord avec d'autres groupes qui se sont présentés devant vous et qui ont indiqué que la liste des exemptions devrait être réduite à son plus stricte minimum de manière à permettre un taux plus bas.

L'autre argument pour avoir plusieurs taux, ce n'est pas certainement quelque chose que vous retrouverez dans notre mémoire, et nous aurions de grandes réticences à proposer plusieurs taux, surtout si les taux multiples devaient se retrouver à l'intérieur de mêmes secteurs industriels. Parce que tout l'argument que nous développons ici vis-à-vis des services qui sont parfois taxables, parfois exempts dans certaines industries, oblige de maintenir des comptabilités distinctes, d'identifier les intrants qui sont utilisés dans la production des différents produits qui sont taxés à des taux différents, et on voit

[Translation]

insurance company and a general insurance company all at the same time. There are laws preventing us from operating in this manner.

So, some distinctions have to be made. But in order for everything to function at a reasonable cost, some things have to be pooled. So, there are external constraints imposed by various pieces of legislation, and then the government introduces a tax law and says to us: "you have done everything correctly, now we are going to tax your relations with each other." To some extent, this is catch 22. We cannot comply with all the legislation at the same time without incurring penalties. That is why other groups in the financial sector, which are set up in the same way as ours, will be putting forward this argument. It is a real problem.

We mention an order of magnitude in our brief, and although it is only an estimate, it is \$5 to \$6 million a year, which is a very large sum in our opinion.

Mr. Lapierre: Secondly, you refer to various rates that could be charged for financial services. At noon today I met with some members of the French parliament who told us that they had different tax rates. So far, the government has proposed only the 9 percent rate. Given that the existing tax is criticized because of all the various exemptions, don't you think it would be preferable to broaden the base as much as possible, but to use different tax rates, rather than thinking that the one and only rate is 9 per cent?

Mr. Forget: Well, we are certainly in favour of a broadened base. Our recommendation to include general insurance would help broaden the base, but in even more general terms, we think that the broader the base the better, and we certainly agree with other witnesses who have said that the list of exemptions should be reduced as much as possible in order to bring down the rate.

You certainly won't find anything in our brief about having a number of different rates. We would be very reluctant to suggest this, particularly if these different rates were to apply within the same industrial sectors. The whole point that we develop here is opposed to the idea of having services that are sometimes taxable, and sometimes exempt in some industries. It means that two sets of books will be required, so that inputs used to produce goods and services that are taxed at different rates. You can see that the administration costs of the tax will increase dramatically if there are a number of different rates.

[Texte]

tout de suite que les coûts d'administration de la taxe dépendent de façon géométrique de la multiplication des taux distincts.

La proposition que nous faisons d'un taux moyen n'est pas vraiment de changer le taux. Enfin, on emploie 9 p. 100 comme illustration de taux. Il y aurait deux taux, un taux de zéro et un taux de 9 p. 100. L'idée, ce n'est pas de dire que les taux devraient comme tels être changés, mais que dans l'application des taux, au lieu de demander une comptabilisation distincte de deux séries de services, on peut faire le calcul sur la base de trois mois ou de six mois d'opération dans une entreprise sur une base d'échantillon ou autrement, et déterminer qu'il y a une pondération, que le taux taxable est 20 p. 100, que les activités taxables sont 20 p. 100, et les activités non taxables 80 p. 100. Donc, on prend la moyenne pondérée, on applique à cette entreprise ou à cette industrie le taux pondéré sans changer les taux officiels.

M. Lapierre: D'accord!

M. Forget: Mais c'est simplement une solution de facilité au niveau de l'application, ce n'est pas une suggestion pour compliquer mais pour simplifier le système.

M. Côté: Monsieur Lapierre, si vous me permettez une supplémentaire. On parlait tout à l'heure de services mutuellement rendus au sein de sociétés apparentées. Quant à cette exemption que vous demandez, je prends l'expression que vous avez utilisée: «les sociétés comme la nôtre». Concrètement, dans votre domaine, pouvez-vous me désigner le type de société ou même des noms de sociétés qui pourraient être comme les vôtres? Concrétisez-moi ça, s'il-vous-plait.

M. Forget: Oui, eh bien, je crois qu'il y en a deux ou trois qui sont bien connues dans le domaine financier au Canada. Il y a la société Power Corporation, il y a Trilon Corporation, il y a E.T. Financial, et. . .

M. Côté: Trois ou quatre.

• 2100

Une voix: Mutual Life, LGC financial holding company. . .

M. Côté: Comment sont-elles apparentées à vous et comment les services pourraient-ils être rendus mutuellement?

M. Forget: Elles sont semblables à nous en ce sens qu'elles regroupent, sous un même chapeau, un même propriétaire, des sociétés qui sont actives dans différents secteurs financiers. Et c'est dans ce sens qu'elles sont comparables à nous. Elles ne sont pas reliées à nous; elles sont comparables à nous.

M. Côté: Elles sont comparables, pas apparentées. Mais, je veux revenir sur le mot apparentées.

M. Cyrennes: Est-ce que je pourrais faire un commentaire. Le problème du *tax grouping* ne s'applique pas seulement au secteur financier. Le problème du *tax*

[Traduction]

Our proposal regarding an average rate does not really involve changing the rate. We use the 9 per cent rate as an example. There would be two rates, 0 and 9 per cent. The idea is not to say that the rates as such should be changed, but rather than requiring two sets of books for two types of service, calculations could be made on the basis of three or six months of a company's activities on a sample basis or otherwise, and it could be determined that 80 per cent of the activities were non-taxable, while 20 per cent were taxable. So the weighted average would be applied to the company or industry without changing the official rates.

Mr. Lapierre: Right!

Mr. Forget: It is just an easier way of applying the tax. We are not trying to complicate the system, but rather to simplify it.

Mr. Côté: I would like to ask a supplementary, if I could, Mr. Lapierre. Earlier we were talking about services that related companies provide for each other. When you requested the exemption, you referred to, and I quote, "companies like ours". Can you tell me what type of companies are like yours, or even name some? Please give me some concrete examples.

Mr. Forget: I think there are two or three that are well known in the financial field in Canada. There is Power Corporation, Trilon Corporation and E.T. Financial and—

Mr. Côté: So there are three or four.

An hon. Member: Mutual Life, LGC financial holding company. . .

Mr. Côté: How are these companies affiliated to yours and how could they provide services for each other?

Mr. Forget: These companies are similar to ours in that they combine, under a single owner, a number of companies active in various financial sectors. To this extent, they are comparable to our company. They are not affiliated to us; they are similar to us.

Mr. Côté: They are comparable, not related. I wanted to come back to the word "affiliated".

Mr. Cyrennes: Could I intervene here, please? The problem with tax grouping does not occur with the financial sector only. It applies to any company with a

[Text]

grouping s'applique dans toute entreprise, par exemple, qui a un *holding*, qui a une compagnie de fabrication, une société de commercialisation.

M. Côté: Bien.

M. Cyrennes: Ce n'est pas un problème particulier au secteur financier. On a identifié dans notre mémoire l'impact du manque de mesures pour les compagnies financières. Mais on ne veut pas dire que ce problème est simplement apparent ou ne s'applique qu'aux compagnies financières. J'ai d'autres clients où le même problème est apparent. Du moment qu'on crée un *holding*, une compagnie de fabrication, une société de commercialisation,—monsieur Jourdenais, vous savez de quoi je parle—et d'autres compagnies, alors il devient évident qu'on a le problème du *tax grouping*. La compagnie d'en haut, le *holding* va charger des frais de gestion, la compagnie de fabrication va charger des frais à la société de commercialisation. C'est un problème commun à tout groupe d'entreprises qui a plus d'une entreprise dans le groupe et non seulement au groupe financier. C'est un problème que dans la TPS on doit considérer parce qu'il crée un impact négatif sur le flux monétaire, crée des problèmes administratifs additionnels. Et, lorsque vous êtes dans une situation exonorée, comme l'est le secteur financier, alors le problème devient très critique, comme le démontre l'exemple à la page 9. Le problème n'est plus de payer la taxe sur 100 p. 100; c'est le problème de payer la taxe sur 109, 110, ou 120 p. 100. Ce problème s'applique à toutes les entreprises qui ont plus d'une compagnie dans le groupe.

M. Côté: Cette exemption pourrait peut-être tenter les investisseurs à rassembler dans un *holding*, sous une seule dénomination, différentes compagnies, compte tenu que cette exemption pourrait faire une. . .

M. Cyrennes: Très bien. Alors, vous dites qu'on pourrait le faire. Vous pouvez toujours planifier pour éviter n'importe quelle mesure mise en place dans n'importe quelle loi fiscale. Si vous la gardez telle quelle, sans *tax grouping*, les entreprises vont prendre une autre avenue et vont réussir à diminuer le coût. Je ne crois pas que ce soit nécessaire si on peut l'éviter. S'il y a du *tax grouping*, ce ne sera pas nécessaire d'organiser nos affaires de façon différente.

M. Forget: Je pense qu'il y avait un sous-entendu dans la question. S'il y a des mesures qui permettent de traiter comme une simple entité des compagnies reliées, il n'y a pas véritablement de danger pour le gouvernement à envisager une mesure de ce genre. Ce n'est pas en créant des filiales qui auraient des relations les unes avec les autres que l'on va diminuer son fardeau fiscal. Il y a toujours un point d'entrée et un point de sortie à tout genre de groupe, si gros qu'il soit.

Le président: M. Gagliano.

M. Gagliano: Merci, monsieur le président. M. Forget, à la page 2 de votre mémoire, vous déplorez qu'Ottawa et les provinces n'ont pas été capables de s'entendre sur une taxe unique. Vous espérez qu'il ne sera pas trop tard.

[Translation]

holding company, a manufacturing company, or a marketing company.

Mr. Côté: I see.

Mr. Cyrennes: The problem is not unique to the financial sector. In our brief, we point out the consequences of having inadequate measures for financial companies. However, this does not mean that the problem is not real or that it applies only to financial companies. I have other clients with the same problem. Once a holding company is set up, with a manufacturing company, a marketing company—and you know what I am talking about here, Mr. Jourdenais—and other companies, the tax grouping problem occurs. The holding company, at the top, charges management fees, and the manufacturing company charges fees to the marketing company. The problem is shared by any group of companies, not just financial groups. This is the problem with the GST that should be looked at, because it has a negative impact on cashflow and creates additional administrative problems. Where an industry is tax-exempt, like the financial sector, the problem becomes very critical, as is illustrated by the example on page 9. The problem is not that the tax is paid on 100%, but that it is paid on 109%, 110% or 120%. All companies that are part of a group have the same problem.

Mr. Côté: The exemption could tempt investors to put various companies under a holding company, with a single name, since they could. . .

Mr. Cyrennes: All right. You say that this could be done. It is always possible to plan things so as to avoid any measure introduced in any tax legislation. If the provision remains unchanged, without tax grouping, companies will take another approach and will manage to reduce their costs. In my opinion, this could be avoided. If there were tax grouping provisions, we would not have to organize our activities differently.

Mr. Forget: I think there was something implicit in the question. If there are measures to treat a group of affiliated companies as a single entity, there is really no danger for the government in considering such a proposal. A group will not reduce its tax burden by creating interrelated subsidiaries. Any type of group, no matter how large, always has a point where the money comes in, and a point where the money goes out.

The Chairman: Mr. Gagliano.

Mr. Gagliano: Thank you, Mr. Chairman. On page 2 of your brief, Mr. Forget, you deplore the fact that Ottawa and the provinces have been unable to agree on a single tax. You hope it is not too late for them to do so. You do

[Texte]

Vous avez une certaine expérience dans ce domaine. Hier, on a appris par M. Bulloch qui a découvert, à la suite d'une tournée provinciale, qu'il n'y a pas vraiment eu de négociation. Il n'y aurait jamais eu de pain sur la table pour arriver à une entente. Je partage votre crainte. On avait l'occasion d'avoir une taxe unique. Il existe neuf taxes provinciales. On peut parler de celle du Québec que je connais. Elle est pas mal complexe. Ma crainte est de voir le gouvernement fédéral partir tout seul de l'avant.

• 2105

Ces jours-ci, le ministre des Finances a dit catégoriquement qu'il n'y avait pas de négociations actuellement. Donc, il n'y a rien qui se fait. Étant donné la situation constitutionnelle de notre pays, il sera très difficile pour les provinces d'embarquer. Je me demande s'il ne serait opportun, en ce moment, de faire des pressions auprès du gouvernement afin qu'il prenne le temps nécessaire pour engager une véritable négociation avec les provinces au lieu d'aller de l'avant seul.

Je suis presque sûr que si cette taxe devient un réalité, on va vivre pendant le reste de nos jours avec 10 taxes de vente. Il y a même une possibilité de 13 taxes de vente au pays, car il y a 13 administrations différentes. On va certainement avoir du mal à faire la concurrence aux autres pays, surtout qu'on s'en va de plus en plus vers une économie globale.

Donc, j'aimerais avoir un commentaire, monsieur Forget et monsieur Castonguay. Je sais que vous avez une certaine expérience des négociations fédérales-provinciales. Qu'est-ce qu'il faudrait faire pour en arriver à de véritables négociations? Vous dites que vous espérez. Comment pourrait-on espérer?

M. Forget: Nous pouvons difficilement, dans le secteur privé, savoir ce qui s'est passé et ce qui ne s'est pas passé dans ces négociations. Tout ce que nous pouvons faire, c'est déplorer qu'il n'y ait pas eu d'entente.

Je crois que vous avez tout à fait raison: lorsque l'administration fédérale d'une taxe sur les biens et services aura été mise en place, on aura atteint un point de non-retour; il sera difficilement possible d'en arriver à un entente plus tard. Il y a une occasion, et si elle est ratée, elle le sera pour longtemps.

Les auteurs qui, dans le passé, ont écrit des critiques sur la taxe des manufacturiers ont toujours dit qu'il y avait deux autres possibilités, ou même trois: une taxe au niveau du gros, mais qui n'a pas eu beaucoup de faveur, une taxe sur la valeur ajoutée à plusieurs étapes, comme celle qu'on envisage, et une taxe au détail. Une taxe sur les biens et services qui serait parfaitement administrée aboutirait au même résultat qu'une taxe au détail. Le problème d'une taxe au détail, c'est que le champ est déjà occupé par les provinces.

Mais il y a eu d'autres expériences de partage de champs d'imposition au niveau de l'impôt sur le revenu. Est-ce qu'il serait vraiment inconcevable que les neuf provinces qui ont une taxe de vente au détail administrent

[Traduction]

have some experience in this field. Mr. Bulloch told us yesterday that after visiting the provinces, he found that there had not really been any negotiations. Nothing was really put forward to enable the parties to reach an agreement. I share your fear. We had a chance to get a single sales tax. There are nine provincial taxes. We can discuss the Quebec tax, with which I am familiar. It is quite complicated. My fear is that the federal government will go it alone on this tax.

Recently, the Minister of Finance said categorically that there were no negotiations underway at the moment. So nothing is going on. Given the constitutional situation of our country, it would be very difficult for the provinces to come on side. I am wondering whether it might not be advisable at this point to put pressure on the government to take whatever time is necessary to begin genuine negotiations with the provinces, rather than going ahead with the tax alone.

I am almost sure that if this tax becomes a reality, we will have to live with 10 sales taxes for the rest of our days. There is even a chance that there could be 13 sales taxes in Canada, because there are 13 different governments. We will certainly have trouble competing with other countries, particularly now that we are heading more and more towards a global economy.

I would therefore like to hear your comments, Mr. Forget and Mr. Castonguay. I know that you have some experience with federal-provincial negotiations. What must be done to get some genuine negotiations going? You say that you are hopeful. How can one be hopeful?

Mr. Forget: It is hard for us, in the private sector, to know what has gone on and what has not gone on in the negotiation. All we can do is deplore the fact that no agreement was reached.

I think you are quite right when you say that once the federal government implements its goods and services tax, we will be at the point of no return. It will be very difficult to reach an agreement after the fact. We have one opportunity, and if we miss it, we will have missed it for a long time.

In the past, authors who criticized the manufacturers' sales tax always said that there were two, or maybe even three other possibilities. One was a wholesale tax, but that was not very popular, another was a multi-stage value-added tax, such as the one being proposed, and another was a retail tax. A perfectly administered goods and services tax would produce the same result as a retail tax. The problem with a retail tax is that the provinces already have one.

But there have been other experiments at sharing income tax fields. Would it really be out of the question for nine provinces with a retail sales tax to collect a joint retail tax on behalf of the federal government? This is

[Text]

pour le gouvernement fédéral la perception d'une taxe au détail conjointe? Cela se fait dans d'autres pays. Dans la plupart des provinces, il y a 50 ans d'expérience de l'administration de la taxe au détail. Le système existe et le personnel est formé. Percevoir une taxe de 8 ou 9 p. 100 ou une taxe de 15 p. 100, c'est essentiellement le même travail.

Encore une fois, tout ce qu'on peut faire de ce côté-ci de la table, c'est déplorer qu'il n'y ait pas eu d'entente. On ne voit pas ce qu'on pourrait dire d'autre. On n'a pas un grand rôle à jouer dans ce secteur-là.

M. Gagliano: Vous pourriez le dire un peu plus fort.

Mr. Sobeski (Cambridge): I go back to the chairman's question. Of course you represent a company that is very successful in life insurance, banking, trusts—numerous fields—and the concern is about the tax grouping issue. While the technical paper did not lay out specific rules in the section on special issues, it did say that the government recognizes that in certain very limited circumstances special rules may need to be developed, and the treatment of these circumstances will be subject to discussions with the affected financial institutions.

At the bottom of page 11 you do mention that you are prepared to co-operate and develop a solution that meets the legitimate concern of government and your own particular concerns. Have you had hearings with the Department of Finance? Are you currently discussing it with them? Could you update us on where you are at with that?

• 2110

Mr. Forget: The very same day we sent this memorandum to your committee we also sent it to the minister and his officials and we will presently be seeking to meet with them and to explore further that possibility.

Mr. Sobeski: Yes. Do you not think that is a fair way of handling it? I know we want to avoid loopholes with this, and I think your point is well taken when you talk about not having to manipulate a corporate structure to avoid a tax. I would imagine the Laurentian Group is a unique company in Canada. There are probably very few companies that have such wide, diverse holdings. Does it not make sense that you work something out on your own special case? Because, again, to try to apply the rules to Laurentian to everyone else would probably be impossible. So are you pleased with the Department of Finance's—

Mr. Forget: We are not displeased in the sense that we basically communicated our views and our availability to them. I believe the ball is in our court to follow up with the call and to seek a meeting. Certainly we think it is

[Translation]

done in other countries. Most of the provinces have 50 years of experience in administering the retail tax. The system already exists and the staff has been trained. Whether the tax is 8%, 9% or 15%, the work is basically the same.

I repeat that all we can do on this side of the table is deplore the fact that no agreement was reached. I do not see what else we can say. We really do not have a major role to play in this area.

Mr. Gagliano: You could make your point a little more loudly, perhaps.

M. Sobeski (Cambridge): Je reviens à la question posée par le président. Il va sans dire que vous représentez une entreprise très prospère dans le domaine de l'assurance-vie, des banques, des compagnies de fiducie—c'est-à-dire dans plusieurs domaines—et votre préoccupation porte sur la question d'un allègement fiscal de groupe. Bien que le document technique n'ait pas prévu de règles précises dans le chapitre intitulé «questions particulières», il a stipulé que le gouvernement reconnaît que dans certaines circonstances très limitées, il sera peut-être nécessaire de mettre au point des règles spéciales, et que le traitement de ces cas fera l'objet de discussions avec les institutions financières intéressées.

Vous dites que vous êtes disposé à coopérer à la mise au point d'une solution qui pourrait répondre aux préoccupations légitimes du gouvernement à ce sujet comme aux vôtres. Avez-vous déjà rencontré des représentants du ministère des Finances? Est-ce que vous discutez de cette question avec eux à l'heure actuelle? Pouvez-vous nous dire où vous en êtes?

M. Forget: Nous avons envoyé cette note au ministre et à ses fonctionnaires en même temps qu'à votre Comité. Nous tenterons très bientôt de les rencontrer pour étudier cette possibilité plus à fond.

M. Sobeski: D'accord. Ne croyez-vous pas que c'est une manière équitable de résoudre la question? Nous voulons effectivement éviter qu'il y ait des échappatoires et je crois que vous avez raison lorsque vous parlez de n'être pas obligé de manipuler votre structure organique pour éviter de payer une taxe. Je suppose qu'il n'y a pas au Canada d'autre société qui soit comparable au *Groupe La Laurentienne*. Fort peu de compagnies sans doute se composent d'éléments aussi divers que la vôtre. Ne serait-il pas logique alors que vous en arriviez à une formule qui s'applique à votre cas particulier? Encore une fois, il serait sans doute impossible d'appliquer à toutes les sociétés les mêmes règles qu'à *La Laurentienne*. Etes-vous satisfait de ce que le ministère des Finances—

M. Forget: Nous ne sommes pas insatisfaits en ce sens que nous avons communiqué nos vues au ministère et l'avons informé de notre disponibilité. J'estime qu'il nous appartient maintenant de donner suite et de demander

[Texte]

entirely appropriate that we try to discuss further what the objections were that led them to use such guarded language in saying there is a problem, that they do not know whether, except in restricted circumstances, anything can be done to remedy it. It seems that they may be afraid that this could be abused. If that is the case, we would like to discuss the possibility of abuse and how those possibilities could be curbed. Tax laws are full of provisions to limit possibilities of abuse. That would not be a precedent.

If we knew what it is that is of concern to the Department of Finance, we might perhaps begin to address our minds to that and make constructive proposals. We did not have anything to go on in the technical document. We had no objection that we could even begin to answer, because we did not know what those objections could be. So yes, we will be looking forward to that.

Mr. Castonguay: May I add also that we are not that unique. We may have a certain mix of companies in our group that are different from other organizations, but there are quite a number of groups of companies in the financial services sector now. There is a likelihood that the number will be increasing. As we go into freer trade and more competition the tendency to regroup will become stronger and stronger, I would say. As was mentioned before, it is not a matter of choice. We have to keep separate each type of operation in an organization like ours. We are forced by legislation to do so.

Mr. Cyrennes: Tax grouping, which is the issue we are discussing here, is not a problem that is restricted to financial institutions. It is a problem that involves every company that has more than one company within its group.

As for the measure, I think you have already a good basis. Finance had an excellent base to begin putting together, if you like, tax grouping measures. Basically all they have to do is look at what is happening in England and in New Zealand, where tax grouping measures exist for all companies. I think that would be a good base of negotiations to start with Finance; and as Mr. Forget was saying, we would be happy to offer our support.

Mr. Sobeski: But I thought you were concerned that there were problems that the U.K. had, and you used New Zealand as a poor example because they were small. Quickly reading through your brief, I thought you said there were concerns with—

Mr. Cyrennes: The comments we made are in regard to the tax-exempt status. Now we are talking about the tax grouping issue. In New Zealand they have also selected the tax exempt status for their financial institutions, and what we said about the tax-exempt status, which is a different issue, is that you cannot compare Canada with

[Traduction]

une rencontre. Il nous semble parfaitement approprié de tenter de discuter plus à fond les objections qui ont porté les fonctionnaires du ministère à s'exprimer en termes aussi mesurés en nous disant qu'il y a bien un problème, mais qu'ils ne savent pas s'il est possible d'y remédier sauf dans des circonstances restreintes. Peut-être craignent-ils l'abus. Si tel est le cas, nous aimerions discuter des abus possibles et des moyens de les réprimer. La législation fiscale comprend de nombreuses dispositions visant à diminuer les possibilités d'abus. Cela ne créerait aucun précédent.

Si nous savions ce qui inquiète les fonctionnaires du ministère des Finances, nous pourrions peut-être nous pencher sur la question et présenter des propositions constructives. Le document technique ne nous renseigne aucunement à cet égard. Nous ne pouvons même pas commencer à répondre aux objections parce que nous ne les connaissons pas. Nous attendons donc avec impatience l'occasion de les rencontrer.

M. Castonguay: Puis-je ajouter que notre situation n'est pas à ce point exceptionnelle. Notre Groupe se compose effectivement d'un éventail de compagnies qui diffèrent des éléments d'autres regroupements, mais le Secteur des services financiers comporte de nos jours un bon nombre de compagnies. Ce nombre est sans doute appelé à augmenter à mesure que les échanges se réaliseront et que la concurrence s'intensifiera. Comme je l'ai déjà mentionné, ce n'est pas une question de choix. Dans une organisation comme la nôtre, il faut garder chaque type d'exploitation séparé. La loi nous y force.

M. Cyrennes: Le regroupement fiscal que nous discutons présentement n'est pas un problème qui touche uniquement le secteur financier. Il concerne tout groupe qui se compose de plus d'une compagnie.

Pour ce qui est de la mesure à adopter, je pense que vous avez déjà une bonne base. Le ministère des Finances a un excellent point de départ pour commencer à élaborer des dispositions relatives au regroupement fiscal. Il suffit au fond de voir ce qui se fait en Angleterre et en Nouvelle-Zélande, où toutes les compagnies sont régies par des dispositions relatives au regroupement fiscal. Il me semble que cela constituerait un bon point de départ pour nos négociations avec le ministère des Finances; et, comme le disait M. Forget, nous serions heureux d'apporter notre appui.

M. Sobeski: Mais il me semblait que les difficultés que l'on connaît au Royaume-Uni vous inquiétaient et que vous preniez la Nouvelle-Zélande comme mauvais exemple parce que c'est un petit pays. Il m'a semblé en parcourant votre mémoire, que certaines préoccupations—

M. Cyrennes: Ces observations concernaient l'exonération de taxes. Présentement, nous parlons du regroupement fiscal. En Nouvelle-Zélande, les institutions financières sont aussi exonérées de taxes; nous avons dit à ce sujet, qui est une question différente, qu'on ne pouvait pas comparer le Canada et la Nouvelle-Zélande. Notre

[Text]

New Zealand. Our economy is about ten times bigger than New Zealand, and they do not have the United States next door to compete with them. That is on the issue of the tax-exempt status, which means that our costs will be increased by the amount of GST... will pay all our inputs. So I think they are separate.

• 2115

But to answer your question, you are asking where we begin to build up a sound tax grouping measure. That is an excellent issue. We could start looking at New Zealand and England and finding out their experience with their tax grouping measure and improving it, if you like, but working with that as a base.

Mr. Sobeski: One final question. On the top of page 13 you talk about the provincial sales tax on property and casualty insurance premiums. Is that tax 2%? What is that tax rate?

Mr. Cyrennes: First you have a corporate tax, which is 3% on general insurance and 2% on life insurance. Then you have a sales tax also that applies on premiums in Quebec, which is 9%. The general rate in Quebec for all goods is 9%. Then you have a different rate for automobile insurance, which is 5%. So depending what kind of premium... On marine, aviation, and life insurance, in Quebec there are no taxes. It might be a good model to follow.

Mr. Sobeski: If I ever move to Quebec, it is clear I am going to learn how to walk.

I guess the concern is that one of your recommendations is that you should be taxing property and casualty insurance and in your brief you said on page 13 that you doubt such a premium can bear again a piggy-back on top of the provincial tax. I think you are talking about the GST inputs; but basically, if you were to tax property and casualty insurance premiums then you would be adding another say 9%, on top of that.

Mr. Cyrennes: No. Because the general principle of the GST is that if I am imposing casualty insurance, a general insurance if you like, the business sector is entitled to input tax credit. So it is not a cost; it flows right through.

Mr. Sobeski: But the price to the consumer when he buys the premium today—

Mr. Cyrennes: If it is the consumer and if it is general insurance, then yes, you may end up with two taxes in Quebec, for example, which would be a problem.

Mr. Sobeski: You then talk about consumers being ingenious in shifting their coverage now.

Mr. Cyrennes: Not consumers—mostly business.

[Translation]

économie est environ 10 fois plus importante que celle de la Nouvelle-Zélande et ce pays ne subit pas la concurrence de notre voisin américain. C'est au sujet de l'exonération de taxes, qui signifie que nos frais seront accrus du montant de la TPS à payer sur tous nos intrants. Je crois que ce sont deux questions distinctes.

Mais je reviens à votre question. Vous demandez où commencer pour en arriver à de bonnes dispositions relativement au regroupement fiscal. C'est une question très valable. Nous pourrions commencer par étudier l'expérience des Néo-Zélandais et des Anglais à cet égard et tenter d'améliorer ce qu'ils ont fait.

M. Sobeski: Une dernière question. A la page 13, vous parlez de la taxe de vente provinciale sur les primes d'assurance générale. Quel est le taux de cette taxe? Est-ce 2%?

M. Cyrennes: Il y a d'abord la taxe sur les sociétés, qui est de 3% dans le cas de l'assurance générale et de 2% dans celui de l'assurance-vie. À celle-ci s'ajoute la taxe de vente de 9% qui s'applique à toutes les primes au Québec. Le taux général pour tous les biens au Québec est de 9%. Il y a ensuite un taux différent pour l'assurance-automobile, qui est de 5%. Le taux dépend donc du genre d'assurance... Les primes d'assurance sur les embarcations, les avions et la vie ne sont pas taxées. Peut-être est-ce un bon modèle à suivre.

M. Sobeski: De toute évidence, si jamais je déménage au Québec, je devrai apprendre à marcher.

J'imagine que la préoccupation qui motive une de vos recommandations est que les primes d'assurance de biens et risques divers seraient taxées. Vous dites à la page 13 de votre mémoire que vous ne pensez pas que ces primes puissent supporter l'ajout d'une TPS à la taxe provinciale existante. Je suppose que vous parlez de la TPS sur les intrants, mais fondamentalement, si l'on devait taxer les primes d'assurance de biens et risques divers, on ajouterait encore 9%.

M. Cyrennes: Non. Suivant le principe général de la TPS, si l'on impose l'assurance de risques divers, c'est-à-dire une assurance générale, le secteur financier a droit au crédit pour taxe sur intrants. Ce n'est donc pas un coût puisque la dépense est remboursée.

M. Sobeski: Mais la prime que paie le consommateur—

M. Cyrennes: Si vous parlez de l'acheteur d'assurance générale, alors vous avez raison; on pourrait finir avec deux taxes au Québec, par exemple, et cela présenterait un problème.

M. Sobeski: Vous dites ensuite que les consommateurs déplacent leurs risques de façon ingénieuse.

M. Cyrennes: Il ne s'agit pas de consommateurs, mais surtout de commerces.

[Texte]

Mr. Sobeski: Okay. But I guess the point I am raising anyway is that by adding that tax to the consumer on top of it, are you not going to have a difficulty in selling?

Mr. Forget: That question of difficulty in selling of course would apply to all general insurance companies. So it does not affect the status of one company as opposed to another. But there comes a point where the sheer total cost of insuring certain activities or certain goods becomes prohibitive. We have all witnessed that in inflationary times when for instance the price of P and C insurance premiums goes up rapidly. There is a hue and cry because people say that they cannot afford to be insured for this, that, or the other thing. If this is produced by tax, it will have the same impact. It will produce hardship because of the cumulative impact.

For businesses, as Mr. Cyrennes just suggested, there is a situation where if it is a taxable activity, P and C is a taxable service, then it can be credited against sales and it is less of a burden. If it is not a taxable activity, we reckon that in any case the prices will have to go up by almost as much as the tax. This is not generally realized, but P and C insurance is basically a pooling of risk among people in a given year. But the underlying costs are the costs of repairing cars and repairing homes and replacing assets that are stolen or broken or damaged, and all these things will be taxable. So it is a pass-through in that sense. You have a double whammy there: the things that are insured and the replacement of those things are taxed and then the service of providing that replacement is taxed again. So it is quite a bit.

Mr. Manley (Ottawa South): Just on that point, does that not mean then that what you are telling us is that your outflow in meeting P and C claims in a year equals your inflow on premiums? That is what you are telling us by saying that it is the same.

The Vice-Chairman: It is not quite the same, because they want something left over at the end of the year.

Mr. Manley: Precisely. They also hope that there are reserves, so that does not add up to me. . . . left over at the end of the year.

• 2120

Mr. Forget: It is more complicated than that. Each year stands on its own feet, as it were. At the end of the year not all the claims arising during that year have been settled, so you have to provide for reserves. When the courts have made the adjudication or when all the administration has been gone through and the cheque is finally issued, then you have financial assets, because you do not know whether your pool of insured people will be

[Traduction]

M. Sobeski: D'accord. Mais le point auquel je veux en venir de toute façon est le suivant: si cette taxe à la consommation est ajoutée à tout le reste, n'aurez-vous pas de la difficulté à vendre votre service?

M. Forget: La difficulté de vendre s'appliquerait bien sûr à toutes les compagnies d'assurance générale. Elle ne toucherait pas plus une compagnie qu'une autre. Mais à un moment donné, le coût total de l'assurance de certaines activités ou de certains biens deviendrait prohibitif. Nous avons tous constaté qu'en période inflationniste, les primes d'assurance générale augmentent rapidement. Il y a un tollé général parce que les clients estiment ne pas avoir les moyens de payer telle ou telle assurance. Le résultat sera le même si l'augmentation est causée par une taxe. L'incidence cumulative donnera lieu à des difficultés exceptionnelles.

Dans le cas d'une entreprise, comme M. Cyrennes vient de le laisser entendre, dans le cas d'une activité imposable comme l'assurance générale, la dépense peut être imputée aux ventes et la charge est moins lourde. Nous estimons que si l'activité n'est pas imposable, le prix devra quand même augmenter presque autant que si elle l'était. Tous ne s'en rendent pas généralement compte, mais l'assurance de biens et risques divers revient en définitive à une mise en commun des risques de plusieurs personnes pour une année donnée. Mais les coûts sous-jacents sont ceux de la réparation des voitures et des maisons et du remplacement des articles volés, brisés ou endommagés; et toutes ces choses seront taxées. L'effet de la taxe se fait donc sentir de cette façon. On est donc frappé doublement. Les objets assurés et leur remplacement sont taxés et le service qui permet de les remplacer est taxé lui aussi. En définitive, cela fait beaucoup.

M. Manley (Ottawa-Sud): Et une question sur ce point précis. Ne dites-vous pas alors que le coût du règlement des sinistres d'une année donnée est égal aux primes perçues? C'est en définitive ce que vous nous dites.

Le vice-président: Ce n'est pas tout à fait la même chose, parce qu'ils veulent qu'il reste quelque chose à la fin de l'année.

M. Manley: Exactement. Ils espèrent aussi garder les réserves; par conséquent, à mon avis, le calcul ne tient pas. . . . restant à la fin de l'année

M. Forget: La situation est un peu plus complexe. Chaque année est considérée isolément. À la fin de l'année, on n'a pas encore réglé tous les sinistres présents; c'est pourquoi il faut des réserves. Lorsque les tribunaux ont rendu leur jugement ou lorsque toutes les étapes administratives ont été franchies et que le chèque est enfin libellé, il faut pouvoir le couvrir; on ne peut pas savoir à l'avance si le groupe d'assurés sera le même

[Text]

the same next year as they were in the base year. After all, you have to have those reserves. So it complicates the picture.

You are basically taking money from a whole lot of people and paying it to a few that have suffered damages or losses. You are trying to make good the losses that they have incurred. If they have to replace their car because it has been stolen, or if they have to build a new home because it burned down, these things will be taxable and the payout will be increased.

This raises the whole problem of whether the reserves that you end up the year with, because of these unsettled claims, will be sufficient by the end of 1990. They will be replaced at higher costs because of the tax. That is a technical problem. It is one of the issues of moving from an untaxed to a taxed status. It is unavoidable if you have to have a tax, and there are solutions.

We are basically taking money from a whole lot of people, pooling the risk, and paying to a few. That is what is done. A large part of the expenses of an insurance company are owing to the fact that the underlying costs are taxable. That is why it has to be reflected in premium increases.

Mr. Manley: We all cry for the insurance companies, but when you tell us that it is going to cost the consumer the same, you are really telling us that you have no profit and that you are going to be adding to your reserves the amount of future GST you are going to have to pay.

Mr. Forget: We are not denying that there are profits in the operation. If there were not, no one would be in the business. But the profits are not such that you can absorb that kind of increase and stay in business. It is not a place where returns are sky high. Because of the new tax you are not going to have companies compelled to reduce permanently their rates of return. They will go into other businesses; they will use their capital more productively elsewhere. Therefore sooner or later the premiums will have to fully reflect these extra costs.

The Vice-Chairman: Mr. Forget, I happen to agree that we should include P and C. We will see what we can do at some point.

M. David Berger (député de Saint-Henri—Westmount): Je voudrais poursuivre avec quelques questions sur votre recommandation touchant l'allègement fiscal de groupe entre sociétés apparentes.

Monsieur Cyrennes, comme dans le mémoire, vous recommandiez l'introduction d'un allègement fiscal de groupe pour tous les secteurs d'activité. Vous disiez que le problème de *tax grouping* s'appliquait à tout secteur où il y a plus d'une compagnie dans un groupe.

[Translation]

l'année suivante que l'année de base. Il faut donc garder ces réserves et cela complique le tableau.

Au fond, on prend de l'argent d'un très grand nombre de personnes et on le remet à quelques-unes qui ont subi des dommages ou des pertes. On tente de couvrir les pertes à mesure qu'elles se produisent. S'il faut remplacer la voiture parce qu'elle a été volée, ou s'il faut rebâtir parce que la maison a brûlé, les dépenses correspondantes seront taxables et le montant du sinistre à payer sera plus élevé.

Cela nous porte à nous demander si les réserves pour sinistres non-réglés que nous conserverons à la fin de 1990 seront suffisantes. Les articles à remplacer coûteront plus cher à cause de la taxe. Le problème est technique. C'est un des aspects de l'adoption d'une nouvelle taxe. C'est inévitable lorsqu'on adopte une nouvelle taxe, mais ce n'est pas insoluble.

En définitive, on prend l'argent d'un très grand nombre de personnes, on met leurs risques en commun et on paye un petit nombre d'entre-elles. Voilà ce qui en est. Une grande partie des dépenses d'une compagnie d'assurances découle du fait que les frais sous-jacents sont taxables. C'est pour cela qu'ils doivent se refléter dans une augmentation de primes.

M. Manley: La situation des compagnies d'assurance nous crève le coeur. Mais lorsque vous déclarez que le coût pour le consommateur sera le même, vous dites en réalité que vous ne faites aucun bénéfice et que vous allez ajouter à vos réserves le montant de la TPS que vous aurez à payer.

M. Forget: Nous ne nions pas que c'est une activité rentable. Si elle ne l'était pas, personne ne s'y engagerait. Mais les bénéfices ne sont pas assez élevés pour nous permettre d'absorber ce genre d'augmentation et de rester en affaires. Les bénéfices ne sont pas stratosphériques. Certaines compagnies devront réduire leurs taux de bénéfices de façon permanente à cause de la nouvelle taxe. Elles vont quitter ce domaine d'activités pour utiliser leur capital de façon plus productive dans un autre secteur. C'est pourquoi il faudra que, tôt ou tard, les primes reflètent intégralement cette dépense additionnelle.

Le vice-président: Monsieur Forget, je conviens qu'il faut inclure les assurances de biens et risques divers. On verra plus tard ce qu'on peut faire à ce sujet.

Mr. David Berger (député de Saint-Henri—Westmount): I would like to follow up with a few questions about your recommendation concerning tax grouping relief for related societies.

Mr. Cyrennes, in your group's brief you recommend that tax grouping relief be introduced for all sectors. You say that the tax grouping problem applies to any sector where you have more than one company within a given group.

[Texte]

Mais il faudrait préciser que vous parlez d'activités exonérées. Vous ne parlez pas d'activités qui sont taxables, où il y a un crédit sur les intrants, n'est-ce pas?

M. Cyrennes: On parle de toutes les activités, pas seulement des activités exonérées. Le problème du *tax grouping*, ou des transactions entre compagnies liées, affecte non seulement le secteur financier, mais toutes les entreprises.

Ce qu'on propose, c'est ce qu'on a en Angleterre et en Nouvelle-Zélande: que des mesures soient mises en place pour permettre qu'on transige entre entreprises sans avoir à exiger la TPS. Ce serait détaxé.

M. Berger: Dans un secteur qui est taxé, si je ne m'abuse, la compagnie recevrait un crédit sur les intrants, que ce soit d'une compagnie apparentée ou d'une compagnie tout à fait distincte. Donc, le problème ne se pose pas à l'extérieur d'un secteur exonéré.

• 2125

M. Forget: Le problème, dans le cas des compagnies en dehors du secteur financier, est moins aigu. Cela affecte le *cash flow* du groupe. Cela n'affecte pas sa position fiscale aussi profondément. Vous avez raison de dire que le problème de la non-prise en considération des groupes est aggravé par le statut d'exemption; il est rendu complètement dans un autre ordre de grandeur. Cela, c'est clair.

M. Berger: M. Castonguay disait que vous étiez d'accord avec les caisses d'économie et que vous aviez adopté la même position. Si j'ai bien compris, leur position est quelque peu différente dans la mesure où vous, vous recommandez l'allégement fiscal entre sociétés apparentées. Dans le cas des caisses populaires, il ne s'agit pas de sociétés apparentées; souvent ce sont des sociétés tout à fait distinctes, mais qui fonctionnent à l'intérieur d'un même réseau. Le lien apparenté qui existe chez vous ne se retrouve pas dans le cas des caisses.

I look at the English term. You use, very clearly, the words "affiliated companies".

Donc, vous ne vous opposez pas à ce que cet allégement de groupe qui vous est consenti soit aussi consenti aux caisses d'économie ou aux caisses d'entraide?

M. Forget: On se sent très généreux à cet égard.

M. Côté: Cela mérite une définition.

M. Berger: Dans votre mémoire, vous citez un texte sur la situation qui prévalait au Royaume-Uni en 1981. Est-ce que ces règles ont été changées depuis ce temps-là?

M. Cyrennes: Il y a eu un changement récemment, mais la base des règles est demeurée la même en Angleterre. On a tenté d'obtenir du consulat le texte du changement récent après le 8 août, mais on n'a pas pu l'obtenir. Je pense qu'il y avait une très forte demande pour ce qu'on appelle une *value added leaflet*. Je crois que dans les derniers changements que l'Angleterre a faits, elle

[Traduction]

But I must specify that you were talking about tax exempt activities. You were not talking about taxable activities, where there is an input credit, were you?

Mr. Cyrennes: We mean all activities, not just tax exempt activities. The problem of tax grouping, or arising from transactions between related companies, does not affect the financial sector, but all sectors.

What we are suggesting is what they have in England and in New Zealand: That measures be implemented to allow transactions between firms without any GST. It would be tax-free.

Mr. Berger: In a sector where the tax applies, unless I am wrong, the company would receive an input credit, whether the transaction was made with a related company or a totally separate company. Therefore, the problem does not exist if the sector is tax exempt.

Mr. Forget: The problem with companies outside the financial sector is less serious. It affects the groups' cash flow, but it does not affect its tax situation to the same extent. You are right to say that the situation facing groups is exacerbated by the tax-exempt status. We are talking about a completely different order of magnitude. That is quite clear.

Mr. Berger: Mr. Castonguay was saying that you agreed with the *caisses d'économie* and that you have taken the same stand as them. If I understood you correctly, their position is somewhat different, in that you recommend a tax grouping relief for affiliated companies. *Caisses Populaires* are not affiliated companies; they are often completely separate companies that operate within the same network. The affiliation between companies in your group does not exist in the case of the "Caisses".

Je vois que le terme que vous utilisez en anglais c'est bien «affiliated companies».

So you are not opposed to the tax grouping relief that you have been given to the *caisses d'économie* or the *caisses d'entraide*?

Mr. Forget: We feel quite generous in this respect.

Mr. Côté: That warrants a definition.

Mr. Berger: In your brief, you refer to a document describing the situation that existed in the United Kingdom in 1981. Have the rules been changed since that time?

Mr. Cyrennes: They were changed recently, but the rules have stayed basically the same in England. We tried to get a copy of the change that came into effect after August 8, but we were unable to do so. I think there was a very heavy demand for what is known as the "Value-Added" leaflet. I hope that the recent changes made by England clarified the rules on tax grouping a little,

[Text]

a clarifié un peu les règles de *tax grouping*, mais les règles de base demeurent en place. On n'a pas pu obtenir le texte pour ce soir, car les derniers changements sont assez récents. Je crois que c'est seulement en 1989, si je me rappelle bien, que l'Angleterre a apporté certains changements à ses règles de *tax grouping*.

M. Berger: Est-ce que vous savez quel est l'effet de ces changements? Est-ce qu'ils changent la situation que vous décrivez?

M. Cyrennes: Je ne pense pas. On m'a dit que cela ressemblait un peu aux règles qui prévalent en France, où on doit diviser son groupe en différents secteurs tels l'immobilisation et d'autres secteurs. Je pense que l'Angleterre a mis en place les mêmes règles. J'aurais bien aimé avoir la copie du texte, mais, malheureusement, on n'a pas pu mettre la main dessus pour la présentation de ce soir.

M. Berger: Ce serait important que vous nous transmettiez cette information dans les plus brefs délais avec les commentaires appropriés.

You suggest that life insurance be zero-rated from GST while management fees for mutual funds, brokerage fees, and interest on term deposits are treated as exempt services. Are these not competing savings products, to a certain extent? Why should their status be different?

Mr. Cyrennes: I think for life insurance what we have stated is that our first choice would be that life insurance be tax-free, one of the reasons being that it is savings and investment.

• 2130

M. Berger: Cela, c'est votre recommandation à la page 5 de la version anglaise.

Mr. Blenkarn: On page 5 of your brief you suggest that life insurance be zero-rated. I guess the guts of it is that the other products are essentially products of your trust operation and your banking operation, but your really competing products are with the life insurance company.

Mr. Forget: If I may try to interpret this, the rationale here is that people who are involved in the life insurance side stress that first of all they are dealing with a rather fragile market for savings products and that the impact of the tax, in terms of shifting forward maybe a 2% increase in premiums, might really have a very detrimental effect, whereas other markets might be essentially more able to support their respective statuses. I think it is just a judgment on the respective ability of these sectors to absorb the prices.

M. Berger: C'est un jugement que vous portez. Est-ce qu'il y a une différence de fonds entre ces divers instruments? Est-ce un jugement sur la capacité financière ou sur...

[Translation]

however, the basic rules have not been changed. As I say, we were unable to get a copy of these changes for this evening, because they were made very recently. If I recall correctly, I think 1989 was the only time England changed its tax grouping rules.

Mr. Berger: Do you know what effect these changes will have? Do they change the situation you have described?

Mr. Cyrennes: I do think so. I have been told that they are similar to the rules in France, where the group has to be broken down into various sectors such as real estate and others. I think England has introduced the same rules. I would have liked to get a copy of the changes, but unfortunately we were unable to do so in time for our appearance here this evening.

Mr. Berger: It is important that you pass on this information to us as soon as possible, together with any comments you may have.

Vous proposez que l'assurance-vie soit détaxée, mais que les frais d'administration des fonds mutuels, les frais de courtage, et les intérêts sur les dépôts à terme soient exonérés. Ne s'agit-il pas de différents services d'épargne concurrentiels, dans une certaine mesure? Pourquoi devraient-ils avoir un statut différent?

M. Cyrennes: Nous avons dit que nous préférons que l'assurance-vie soit détaxée, en autre parce qu'il s'agit d'une épargne et d'un investissement.

M. Berger: That's your recommendation on page 5 of the English version.

M. Blenkarn: A la page 4 de la version française vous recommandez que les services d'assurance-vie soient détaxés. Je pense que l'essentiel c'est que les autres produits sont essentiellement des produits des activités de votre société de fiducie et de votre société bancaire, mais les produits qui sont en concurrence sont ceux de la compagnie d'assurance-vie.

M. Forget: Si vous permettez, la raison c'est que ceux qui travaillent dans le domaine de l'assurance-vie insistent qu'il s'agit d'un marché d'épargne plutôt délicat, et que l'incidence de la taxe, qui entraînera une augmentation des primes de peut-être 2 p. 100 sera peut-être très néfaste, alors que les autres marchés pourraient se protéger davantage. Je pense que la recommandation tient compte de la capacité de chacun des secteurs d'absorber les coûts.

M. Berger: So this is a judgment call on your part. Is there any essential difference between these various instruments? Is it actually a judgment on the company's financial capacity or rather on...

[Texte]

M. Forget: Il y a un jugement, non pas tellement sur la capacité financière, mais sur la robustesse des marchés respectifs. ainsi qu'une considération qu'il ne serait pas honnête de dissimuler. Chacun des secteurs pour lequel on exprime un point de vue appartient lui-même à une industrie qui a adopté des positions qui, je pense, vous sont familières. À moins de raisons extrêmes, on ne voyait pas de motif pour que le groupe adopte, vis-à-vis de la taxation des différents secteurs, des positions qui soient différentes de celles des secteurs industriels respectifs. Vous avez des positions qui sont différentes.

On aurait pu vouloir utiliser le lit de Procuste et adopter une position uniforme pour tous nos secteurs d'activité, mais cela aurait été un exercice très artificiel. Effectivement, nos compagnies d'assurances ne sont pas différentes des autres compagnies d'assurances. C'est la même chose pour notre banque qui n'est pas différente des autres banques. Ils voient le problème de la taxe sur les produits et les services dans des perspectives différentes, comme vous le savez. Cela peut être un problème. Pourquoi faudrait-il qu'il y ait nécessairement des règles absolument uniformes? Nous, on n'a pas vu de raison, du moins dans notre mémoire, de prêcher l'uniformité alors qu'il y a une réelle divergence dans la façon dont les marchés, pour ces différents produits-là, fonctionnent et se développent. Ce n'est que prendre conscience qu'il y a des réalités en dehors des lois fiscales, réalités auxquelles les lois fiscales doivent peut-être s'adapter. Je pense que c'est essentiellement cela, notre raisonnement.

M. Berger: En haut de la page 5 du texte français, vous recommandez que, pour les banques et les services de fiducie, la liste des services exonérés soit révisée afin de s'assurer que la TPS soit entièrement absorbée. Qu'est-ce que vous voulez dire exactement? D'abord, est-ce que vous avez des recommandations précises à faire quant à la révision de cette liste d'une part et, d'autre part, qu'est-ce que vous voulez dire exactement quand vous dites que les intrants devraient être entièrement absorbés?

M. Forget: Eh bien, il faut que les débits de taxes soient complètement compensés par des crédits sur les intrants.

M. Berger: Cela veut dire que ça deviendrait des services taxables?

M. Forget: C'est-à-dire qu'il y a déjà des services taxables.

M. Berger: Et vous voulez que cette liste soit élargie?

M. Forget: Qu'elle soit élargie de manière à ce que tous les crédits disponibles, eu égard aux taxes payées sur les intrants, puissent être compensés. Mais on ne peut pas aller plus loin en ce moment parce qu'on n'a pas eu le temps de faire l'exercice détaillé qui est long et difficile. On n'avait pas le délai pour le faire, pour vous dire que, selon nous, tel ou tel service bancaire ou fiduciaire. . .

• 2135

M. Berger: Quand allez-vous être en mesure de faire ce travail-là?

[Traduction]

M. Forget: The judgment is not so much on the company's financial capacity, but on the relative strength of the respective markets. We thought it would not be proper to hide this fact. Each of the sectors for which we are speaking also belongs to a particular industry that has taken stands with which I think you're familiar. Unless there are extreme reasons for doing so, we saw no point in the group adopting positions on the tax different from those taken by the respective factors. The positions are different.

We could have tried to take a single position and make all the various sectors fit into it, but that would have been a very artificial exercise. The fact is that our insurance companies are not different from other insurance companies. The same goes for our bank, which is not different from other banks. They see the problem of the Goods and Services tax from different points of view, as you know. That can be a problem. Why would there necessarily have to be the same rules for all of them? We saw no reason for advocating a standardized position in our brief, given the real differences in the way the markets for these products function and develop. We are simply reflecting the fact that some realities exist outside of the tax laws, and that the tax laws should perhaps conform to them. That was our rationale.

M. Berger: On page 5 of the English version you recommend that for banks and trust services, the list of tax-exempt services be revised to insure that the GST is fully absorbed. What do you mean exactly? Do you have, any specific recommendations as to how the list should be revised, and what do you mean exactly when you say that the tax on input should be fully absorbed?

M. Forget: What we mean is that the amount paid out in tax should be fully offset by the input tax credit.

M. Berger: Does that mean they would become taxable services?

M. Forget: That means that there are already taxable services.

M. Berger: And you want this to be broadened?

M. Forget: We want it broadened so that all tax paid on inputs can be offset by input tax credits. But we cannot go beyond that right now, because we have not had the time to go through this long and difficult detailed process. We did not have enough time to determine which bank or trust service. . .

Mr. Berger: When will you be able to do that?

[Text]

M. Forget: Quand? Je ne sais pas. Il faudrait que je consulte mes collègues. Je pense que c'est un travail de quelques semaines au moins.

M. Cyrennes: Permettez-moi de faire un commentaire, monsieur Berger. Dans le secteur financier, vous avez vraiment trois activités: taxer, détaxer et exonérer, comme dans la liste que le gouvernement a préparée. Ce que l'on propose, c'est que cette liste-là soit révisée. On ne propose pas que la TPS soit imposée sur les intérêts et les dividendes. Il y aura toujours, dans le secteur financier, des listes d'activités qui vont être détaxées ou exonérées. Même au nom du principe de l'universalité, vous n'allez pas imposer la TPS sur les intérêts et les dividendes, je suppose. On propose que cette liste-là soit révisée et que, dans la mesure du possible, le pourcentage des activités taxées soit élargi pour qu'on puisse réclamer des crédits d'intrants. Il faut réidentifier toutes les activités dans le secteur financier.

M. Berger: C'est ce que j'avais compris, mais je voulais savoir si vous aviez des recommandations précises à faire.

M. Cyrennes: Je pense qu'on pourrait faire des recommandations d'ici deux semaines si on nous le demandait.

M. Berger: À la page 18, vous dites que votre position est conforme à la position de l'Association des banquiers canadiens. J'ai mis un petit point d'interrogation sur mon texte. Il faudrait que vous précisiez exactement la position de l'ABC à laquelle vous voulez vous identifier. Ce n'est pas très clair quand on lit le texte.

M. Forget: Telle que nous l'avons comprise au moment où nous avons rédigé ce mémoire, il s'agissait justement de réviser la liste des services taxables de manière à s'assurer qu'il y ait une compensation parfaite ou complète pour les crédits disponibles sur les intrants. C'était le sens de leur préoccupation, soit une révision dans cet esprit-là.

Je parlais au début de l'expérience européenne. Dans un sondage du Conference Board, si ma mémoire est exacte, auprès de compagnies financières européennes, ces compagnies indiquaient qu'elles cherchaient justement à faire accroître la liste des services taxables sous le régime de TVA européen. C'est à peu près la même préoccupation.

M. Cyrennes: La position de l'ABC est la suivante:

P and C insurance services shall be taxable and subject to GST at the standard rate. That is their position that has been outlined, I understand, to your committee. I have it as position one.

Oh, I thought you were talking about the insurance. You are talking about the bank.

M. Berger: C'est qu'il y a, à la page 18, une section intitulée «Banque et fiducie».

M. Cyrennes: D'accord.

[Translation]

Mr. Forget: When? I do not know. I will have to consult my colleagues. I think it would take us a couple of weeks at least.

Mr. Cyrennes: There are really three activities in the financial sector: those that are taxed, those that are tax-free and those that are tax-exempt, as shown in the list prepared by the government. We are asking that this list be revised. We are not asking that the GST not be charged on interest and dividends. In the financial sector there will always be lists of activities that will be tax-free or tax-exempt. Even in the interests of universality, I do not think the government is going to apply the GST to interest and dividends. We are suggesting that the list be revised, and that the proportion of taxed activities be broadened to the greatest extent possible, so that we can claim input tax credits. All activities in the financial sector must be re-identified.

Mr. Berger: That is what I understood, but I want to know if you had any specific recommendations to put forward.

Mr. Cyrennes: I think we could make some recommendations in two weeks' time if we were asked to do so.

Mr. Berger: You say on page 18 that your position is in line with that of the Canadian Bankers' Association. I put a little question mark in the margin at this point. I would like you to tell us with which position of the Canadian Bankers' Association you agree. That is not very clear from your brief.

Mr. Forget: At the time we wrote our brief, we understood that the association's position was that the list of taxable services should be revised to ensure that the tax paid out was offset completely by the input tax credits. The association asked that the list be reviewed to this end.

At the beginning of our presentation I mentioned the European experience. If I remember correctly, the Conference Board survey of European financial companies showed that they were trying to increase the list of taxable services covered under the European value-added tax. So our concern is similar.

Mr. Cyrennes: The position of the Canadian Bankers' Association is as follows:

Les services des compagnies d'assurance générale devraient être taxables en vertu de la TPS au taux normal. Je crois comprendre que c'est ce que l'association vous a dit. D'après mon texte, c'est la première recommandation.

Excusez-moi, je pensais que vous parliez des assurances. Vous parliez des banques.

Mr. Berger: On page 17 of the English text there is a section entitled "Bank and Trust".

Mr. Cyrennes: Right.

[Texte]

The Vice-Chairman: I am getting some signals that people are getting a little impatient here, so I will allow you one final shot.

Mr. Berger: I am finished.

The Vice-Chairman: Okay. If nobody else has any further questions, I have nobody else on my list, so I think we could thank the witnesses for coming.

I want to bootleg this in and say, Mr. Forget, I was also involved in the hearings a week or two back with UIC and I want to say that in that regard that there was a lot of wisdom in what you had to say a couple of years back, and we will see whether or not we can be a little more successful with your suggestions this time. We will see if we cannot remember that when we get to dealing with this a little later. Thanks very much for coming.

This meeting is adjourned until tomorrow at 9.30 a.m. in this room.

[Traduction]

Le vice-président: Certains semblent s'impatienter; je vais donc vous permettre de poser une toute dernière question.

M. Berger: J'ai terminé.

Le vice-président: D'accord. Si personne d'autre n'a des questions, comme je n'ai pas d'autre nom sur ma liste, je pense que nous pouvons remercier nos témoins d'être venus ce soir.

Je tiens à ajouter, monsieur Forget, que j'ai participé aux audiences sur l'assurance-chômage il y a une semaine ou deux, et j'ai trouvé beaucoup de sagesse dans le rapport que vous avez présenté sur cette question il y a quelques années. Nous allons essayer de voir si on ne peut pas suivre vos suggestions avec plus de succès cette fois-ci. Nous allons essayer de nous souvenir de vos recommandations lorsque nous ferons notre rapport. Merci beaucoup d'être venu ce soir.

La séance est levée jusqu'à demain matin à 9h30 dans cette salle.



*If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

WITNESSES

*From the Confédération des Caisses populaires et
d'économie Desjardins:*

Reynald Corriveau, Director/Taxation;

Yves Morency, Vice-President, Planning;

Gaston Sirois, Vice-President, Credit/Finance.

From the Corporation du Groupe La Laurentienne:

Claude Castonguay, Vice-President, Corporate Affairs;

Claude Forget, Vice-President, Corporate Affairs;

Yvon Cyrennes, Associate.

TÉMOINS

*De la Confédération des Caisses populaires et d'économie
Desjardins:*

Reynald Corriveau, directeur de la Fiscalité;

Yves Morency, vice-président, Planification;

Gaston Sirois, vice-président, Crédit/Finance.

De la Corporation du Groupe La Laurentienne:

Claude Castonguay, vice-président, Affaires
corporatives;

Claude Forget, vice-président, Affaires corporatives;

Yvon Cyrennes, associé.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 38

Thursday, September 21, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 38

Le jeudi 21 septembre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Finance

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Marie Carrière

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, SEPTEMBER 21, 1989
(45)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 9:32 o'clock a.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: John Manley for Hon. Roy MacLaren; Jim Karpoff for Audrey McLaughlin.

Other Members present: David Berger, Lynn Hunter, Diane Marleau, Jack Whittaker.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff:* Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the Canadian Home Builders Association: Tom Cochren, President; John Bassell, Second-Vice-President. *From the Canadian Chamber of Commerce:* Tim Reid, President; Bill Sullivan; Wayne Matheson; Marsha Gordon.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Services Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

By unanimous consent, Lorne Nystrom moved,—That the Chairman be authorized to obtain leave from the House of Commons for the following travel itinerary for the Committee:

- That a Sub-Committee of three (3) members of the Standing Committee on Finance be authorized to travel for the purpose of hearing witnesses to Whitehorse (Yukon) from Friday, September 29 to Sunday, October 1, 1989 and that the necessary staff do accompany the Sub-Committee;
- That, this Committee be authorized to travel to Vancouver, Edmonton, Regina and Winnipeg from Sunday, October 1 to Friday, October 6, 1989; and to St. John's (Newfoundland), Charlottetown (P.E.I.), Halifax (N.S.) and Fredericton (N.B.) from Tuesday, October 17 to Thursday, October 19, 1989; and to Mont-Sté-Marie, from Monday, November 6 to Thursday, November 9, 1989; and that the necessary staff do accompany the Committee.

After debate, the question being put on the motion, it was, by a show of hands agreed to: YEAS: 11; NAYS: 1.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 21 SEPTEMBRE 1989
(45)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 9 h 32, dans la salle 253-D de l'Édifice du centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: John Manley remplace l'hon. Roy MacLaren; Jim Karpoff remplace Audrey McLaughlin.

Autres députés présents: David Berger, Lynn Hunter, Diane Marleau, Jack Whittaker.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Basil Zafiriou, analyste principal et Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité:* Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: De l'Association canadienne des constructeurs d'habitations: Tom Cochren, président; John Bassell, deuxième vice-président. *De la Chambre de commerce du Canada:* Tim Reid, président; Bill Sullivan; Wayne Matheson; Marsha Gordon.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité poursuit l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26.*)

Du consentement unanime, Lorne Nystrom propose,— Que le président demande à la Chambre des communes d'autoriser le Comité à effectuer les déplacements suivants:

- Qu'un Sous-comité du Comité permanent des finances, composé de trois (3) membres, soit autorisé à se rendre à Whitehorse (Yukon) du vendredi 29 septembre au dimanche 1^{er} octobre 1989, pour entendre des témoins, et que le personnel requis accompagne le Sous-comité;
- Que le Comité soit autorisé à se rendre à Vancouver, à Edmonton, à Regina et à Winnipeg du dimanche 1^{er} octobre au vendredi 6 octobre 1989; à Saint-Jean (Terre-Neuve), à Charlottetown (Î.-P.-É.), à Halifax (N.-É.) et à Fredericton (N.-B.), du mardi 17 octobre au jeudi 19 octobre 1989, et à Mont-Sté-Marie, du lundi 6 novembre au jeudi 9 novembre 1989; et que le personnel nécessaire accompagne le Comité.

Après débat, la motion, mise aux voix par vote à main levée, est adoptée par 11 voix contre une.

On motion of Lorne Nystrom, it was agreed,—That the Chairman be authorized to obtain the authorization of the House of Commons for the broadcasting of the Committee's hearings held in Ottawa on the Goods and Services Tax.

By unanimous consent, Murray Dorin moved,—That the Committee will endeavour to complete its hearings of witnesses by Thursday, October 26, 1989 and that it do report to the House of Commons no later than Tuesday, November 28, 1989.

After debate, the question being put on the motion, it was agreed to.

Tom Cochren from the Canadian Home Builders' Association made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

At 11:42 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:48 o'clock a.m., the sitting resumed.

Tim Reid from the Canadian Chamber of Commerce made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 12:01 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

Sur motion de Lorne Nystrom, il est convenu,—Que le président demande à la Chambre des communes d'autoriser la radiodiffusion des séances relatives à la taxe sur les produits et services, tenues à Ottawa.

Par consentement unanime, Murray Dorin propose,—Que le Comité se fixe comme objectif de terminer l'audition des témoins le jeudi 26 octobre 1989 et de remettre son rapport à la Chambre au plus tard le mardi 28 novembre 1989.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.

Tom Cochren, de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations fait un exposé et, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 11 h 42, la séance est suspendue.

À 11 h 48, la séance reprend.

Tim Reid, de la Chambre de commerce du Canada, fait un exposé et avec les autres témoins, répond aux questions.

À 12 h 01, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Thursday, September 21, 1989

• 0934

The Chairman: Order, please.

• 0935

Before we commence with our witnesses, I want to clean up two items of housekeeping business.

As a result of a meeting we had yesterday, may I make the recommendation for the following motion to be made that the chairman be authorized to obtain leave from the House of Commons for the following travel itinerary of the committee: that a subcommittee of three members of the Standing Committee on Finance be authorized to travel for the purpose of hearing witnesses to Whitehorse, Yukon, for Friday, September 29, to Sunday, October 1, 1989, and that the necessary staff do accompany the committee; that this committee be authorized to travel to Vancouver, Edmonton, Regina, and Winnipeg, from Sunday, October 1, to Friday, October 6, 1989, and to St. John's, Newfoundland, Charlottetown, Prince Edward Island, Halifax, Nova Scotia, and Fredericton, New Brunswick, from Tuesday, October 17, to Thursday, October 19, and to Mont Sainte-Marie, Quebec, from Monday, November 6, to Thursday, November 9, 1989, and that the necessary staff do accompany the committee.

An hon. member: I so move.

Mr. Sobeski (Cambridge): The proposal is different from what was originally talked about in this committee. We talked about the importance of waiting for briefs to come in and being fair to all Canadians. I am looking at the distances on the map, and I see we are asking people from Calgary to travel approximately 300 kilometres to Edmonton; people from Toronto, 400 kilometres to here in Ottawa, and the same for people in Montreal and Quebec. In the Maritimes, we had scheduled two days in Halifax, which is approximately 300 kilometres from Charlottetown, Saint John, Moncton—that particular area. And Whitehorse, which is 2,400 kilometres from Vancouver, I can accept that part of three members of a committee going to the Yukon, because certainly they are far enough away.

When you look at the submissions that came in, although there are still more submissions to come, from British Columbia we had 39 submissions. We have planned two days in Vancouver, which works out to an average of 20 per day. From Alberta we received 21; Saskatchewan, 16; and Manitoba, 17, and we have scheduled one day in each of those provinces. It seems that the western swing of the trip pretty well balances with the way the submissions came in; and I guess for every 20 submissions that come in there will be 5 quality

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le jeudi 21 septembre 1989

Le président: À l'ordre s'il vous plaît.

Avant d'entendre les témoins, il y a deux questions de régie interne que j'aimerais régler.

Suite à la réunion que nous avons tenue hier, puis-je vous recommander d'adopter la motion suivante: que le président demande à la Chambre des communes d'autoriser le Comité à effectuer les voyages suivants: que l'on permette à un sous-comité composé de trois membres du Comité permanent des finances à se rendre, afin d'y entendre des témoins, à Whitehorse, au Yukon, du vendredi 29 septembre au dimanche 1^{er} octobre 1989, accompagné du personnel nécessaire; que le Comité permanent des finances soit autorisé à se rendre à Vancouver, Edmonton, Regina et Winnipeg, du dimanche 1^{er} octobre au vendredi 6 octobre 1989, et à Saint-John's, Terre-Neuve, à Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard, à Halifax, Nouvelle-Écosse, et à Fredericton, Nouveau-Brunswick du mardi 17 octobre au jeudi 19 octobre ainsi qu'au Mont Sainte-Marie, Québec, du lundi 6 novembre au jeudi 9 novembre 1989, accompagné du personnel nécessaire.

Une voix: J'en fais la proposition.

M. Sobeski (Cambridge): Cette proposition diffère de celle dont nous avons discuté à l'origine. Nous avons dit qu'il était important d'attendre la réception des mémoires et qu'il fallait être juste à l'égard de tous les Canadiens. Je regarde la distance à parcourir sur la carte et je constate que nous demandons aux habitants de Calgary de faire environ 300 km pour se rendre à Edmonton, aux habitants de Toronto, d'effectuer 400 km pour venir ici à Ottawa et aux habitants de Montréal et de Québec, la même chose. Dans les Maritimes, nous avons prévu deux jours à Halifax qui se trouve à environ 300 km de Charlottetown, de Saint-John, de Moncton. Dans le cas de Whitehorse qui se trouve à 2,400 km de Vancouver, je comprends qu'on y envoie trois membres du Comité car les habitants de cette ville sont certainement suffisamment éloignés.

Si nous tenons compte des mémoires que nous avons reçus, et il en reste à venir, nous en avons reçu 39 de la Colombie-Britannique. Nous avons prévu deux jours à Vancouver ce qui donne en moyenne 20 mémoires par jour. Nous en avons reçu 21 de l'Alberta, 16 de la Saskatchewan, et 17 du Manitoba; nous avons prévu une journée de séance dans chacune de ces provinces. Il me semble que notre voyage dans l'Ouest tient compte du nombre de mémoires que nous avons reçus et je suppose que pour chaque 20 mémoires, il y en a cinq de qualité.

[Text]

submissions appearing. From Ontario and Quebec we have had approximately 200 submissions. Sixteen days of hearings here works out to about an average of 13 a day. A lot of national groups are coming, so we are having hour-and-a-half meetings for those particular groups. From the Maritimes we have had a total of 30 submissions. We scheduled two days in the original plan, and that works out to an average of 15 submissions a day. So the numbers seem to balance out across the country.

The existing agreement this committee made was that we fly to Halifax on Tuesday night. We have the logistics of not only 14 Members of Parliament but approximately the same number of staff. We could sit in Halifax and hear all day Wednesday and Thursday. If indeed we receive more submissions from the Maritimes, we could probably stay in that one location. So if we sit on Wednesday and Thursday and, if we get more submissions, extend over to Friday, we could have almost 25 hours of continuous hearings.

What this proposal recommends, in my opinion, is basically a car rally through the Maritimes. I cannot understand for logistical reasons why we want to move around. We will spend more time between hotels and in the air than we will hearing witnesses. I do not think by locating in Halifax we are being any more unfair to the people in Charlottetown than we are to the people in Calgary or Saskatoon. Therefore, Mr. Chairman, I cannot understand why we would want to do that. I can support, however, the trip to the Yukon because we did receive eleven submissions from the Yukon, plus numerous letters. So they have indicated a need to see the committee. Based on that number of briefs, it does make sense for the committee to travel to Whitehorse. Those are my comments, Mr. Chairman.

• 0940

The Chairman: Is there any other comment?

Mr. Soetens (Ontario): I did not catch the dates of the swing through the Maritimes. Perhaps you could repeat that portion of the motion so that I could record them on my calendar.

The Chairman: It is a two-day effort. We are planning to leave on the evening of Tuesday, October 17, and we will arrive back home on October 19. We are planning on going to St. John's Tuesday night, in order to hear people in St. John's in the morning. We will fly to Charlottetown—

Mr. Soetens: On Wednesday morning?

The Chairman: Yes. We will fly to Halifax, have hearings in the afternoon and evening in Halifax. Then, on the way home, we will drop into Charlottetown and Fredericton.

Mr. Soetens: So will we have hearings in Halifax on October 19?

[Translation]

De l'Ontario et du Québec, nous avons reçu environ 200 mémoires. Si nous siégeons ici 16 jours, cela donne en moyenne 13 mémoires par jour. Nous attendons un grand nombre de groupes nationaux pour lesquels nous avons réservé quatre séances et demie. Des Maritimes, nous avons reçu en tout 30 mémoires. À l'origine, nous avions prévu deux jours de séance, ce qui donne en moyenne 15 mémoires par jour. Les chiffres semblent donc s'équilibrer d'un bout à l'autre du pays.

Nous nous étions entendus, en Comité, pour prendre l'avion à destination de Halifax mardi soir. Nous devons organiser le déplacement non seulement de 14 députés, mais encore d'environ le même nombre d'employés de soutien. Nous pourrions siéger à Halifax mercredi et jeudi toute la journée. Si nous recevons d'autres mémoires des Maritimes, nous pourrions probablement siéger plus longtemps au même endroit. Ainsi si nous siégeons mercredi et jeudi, nous pourrions, si nous recevons d'autres mémoires, rester jusqu'à vendredi, ce qui nous donnerait presque 25 heures de séances continues.

À mon avis, cette nouvelle proposition vise essentiellement à nous faire effectuer un rallye automobile à travers les Maritimes. Ces déplacements vont nous causer de gros problèmes de logistique. Nous allons passer plus de temps à aller d'un hôtel à l'autre, et dans les airs, qu'à entendre des témoignages. En nous installant à Halifax, je ne pense pas que nous léserions davantage les habitants de Charlottetown que ceux de Calgary ou Saskatoon. Par conséquent, monsieur le président, je ne comprends vraiment pas pourquoi nous voulons procéder ainsi. Par contre, j'appuie l'idée d'aller au Yukon, car nous avons reçu onze mémoires et de nombreuses lettres du Yukon. On y a démontré le besoin de voir le Comité. Vu le nombre de mémoires, il est tout à fait raisonnable que le Comité se rende à Whitehorse. Voilà ce que je voulais dire, monsieur le président.

Le président: Y a-t-il d'autres commentaires?

M. Soetens (Ontario): Je n'ai pas saisi à quelle date nous nous rendons dans les Maritimes. Pourriez-vous répéter cette partie de votre motion de façon à ce que je puisse noter tout ça dans mon agenda.

Le président: Il s'agit d'un voyage de deux jours. Nous avons prévu de partir en soirée le mardi 17 octobre, pour rentrer le 19 octobre. Nous avons prévu d'aller à Saint-John's Terre-Neuve le mardi soir afin d'y entendre des témoins le lendemain matin. Ensuite nous prendrons l'avion à destination de Charlottetown. . .

M. Soetens: Le mercredi matin?

Le président: Oui. Nous prendrons l'avion à destination de Halifax où nous siégerons l'après-midi et en soirée. Au retour, nous nous arrêterons à Charlottetown et Fredericton.

M. Soetens: Nous allons donc siéger à Halifax le 19 octobre?

[Texte]

The Chairman: We will have hearings on October 18 in Halifax and only on the 18th. We will drop into Charlottetown and Fredericton on our way back to Ottawa.

Mr. Soetens: Now, may I ask some questions of the logistics? On that swing to St. John's we are expected to be there early in the morning. We will hear—

The Chairman: We are staying overnight anyway.

Mr. Soetens: So we would be in St. John's—

The Chairman: We will be staying overnight in St. John's. We will hear witnesses in the morning.

Mr. Soetens: Okay. What time will we leave?

The Chairman: About noon and the time schedules work out not too badly. We will eat on the aircraft.

Mr. Soetens: What time will we start the hearings in Halifax?

The Chairman: About 2 p.m.

Mr. Soetens: Will we run until 9.30 p.m.?

The Chairman: The meeting will run until supper time and then start again after supper and run until 10 p.m.

Mr. Soetens: Are we satisfied that those six hours in Halifax will give us sufficient time?

The Chairman: It depends on the number of submissions we have, but we will probably be able to see all the people.

Mr. Soetens: Then we will fly the following morning to Charlottetown. Will the hearing be for a couple of hours? What are we—

The Chairman: It would presumably be a couple of hours, or however long it would take. It is a question of the submissions. You have the day to do it—do part of it in Charlottetown; the balance in Fredericton.

Mr. Soetens: With the logistics of translation, etc., will the staff be able to be that flexible? I appreciate all we have to do is pick up our briefcase and move, but I question the—

The Chairman: We do have to send an advance party.

Mr. Soetens: To each destination?

The Chairman: That is right.

Mr. Soetens: Okay. So obviously there is a great deal more to do on the—

The Chairman: There is some additional cost. There is not a lot of additional cost, but there is some additional cost. I must say that the big additional cost of the proposal is the subcommittee trip to Whitehorse, which is probably going to cost us in the neighbourhood of \$15,000.

[Traduction]

Le président: Nous siégerons à Halifax le 18 octobre uniquement. Nous nous arrêterons ensuite à Charlottetown et Fredericton sur le chemin du retour.

M. Soetens: Puis-je poser quelques questions sur la logistique? En ce qui concerne Saint-John's, Terre-Neuve, nous sommes censés être sur place tôt le matin. Nous entendrons. . .

Le président: Nous y passerons la nuit.

M. Soetens: Donc nous serons à Saint-John's. . .

Le président: Nous passerons la nuit à Saint-John's. Nous siégerons le matin.

M. Soetens: Très bien. À quelle heure allons-nous quitter la ville?

Le président: Vers midi et, en fait, le programme ne sera pas trop désagréable. Nous mangerons à bord de l'avion.

M. Soetens: À quelle heure allons-nous commencer la séance à Halifax?

Le président: Vers 14 heures.

M. Soetens: Jusqu'à 21h30?

Le président: Nous siégerons jusqu'à l'heure du dîner et ensuite nous recommencerons jusqu'à 22 heures.

M. Soetens: Sommes-nous persuadés que ces 6 heures à Halifax suffiront?

Le président: Tout dépend du nombre de mémoires, mais nous pourrions probablement entendre tous les témoins.

M. Soetens: Ensuite nous nous envolerons le lendemain matin vers Charlottetown. Nous y siégerons quelques heures? Qu'allons-nous. . .

Le président: Je suppose que nous siégerons quelques heures ou tout au moins le temps nécessaire. Tout dépend du nombre de mémoires. Nous avons la journée—une partie de la journée à Charlottetown, le reste à Fredericton.

M. Soetens: Et qu'en est-il de l'interprétation, etc., le personnel est-il en mesure d'être aussi souple que nous? Je sais fort bien que nous n'avons quant à nous qu'à prendre nos serviettes et à sauter dans un taxi, mais je me demande si. . .

Le président: Il nous faut envoyer un groupe en avant-garde.

M. Soetens: À chaque endroit?

Le président: Oui.

M. Soetens: Très bien. Manifestement donc, il y a beaucoup plus à faire. . .

Le président: Cela entraînera des coûts supplémentaires. Ces coûts seront minimes, mais inévitables. Je dois dire que le gros des coûts supplémentaires vient du voyage du sous-comité à Whitehorse qui coûtera probablement dans les 15,000\$

[Text]

Mr. Soetens: I appreciate that comment, but I was thinking more in the—

The Chairman: Sobeski wants to go, I know.

Mr. Soetens: I was referring more to the Maritimes side of the trip.

The Chairman: Well, you are talking about renting rooms and wiring up rooms. The ballpark figure is \$3,000 for additional costs.

Mr. Soetens: Now, to date, do we have submissions from these three cities we are adding—

The Chairman: Yes.

Mr. Soetens: In other words, we have more than just a letter from one individual saying all of you get lost.

The Chairman: Mr. Young assures us we will have more.

Mr. Soetens: You mean we are going to go out and solicit even more. I do not think that is wrong or anything, but I... that is the way it is going to be. All right. Thank you.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): I have a short comment in response to my congenial Conservative friend across the way. On Monday we passed a motion on this committee that we would express a willingness to travel, if need be, to all the provinces and territories in the country. The chairman is submitting a motion to ask for a House order that we go to the four Atlantic provinces and the Yukon Territory.

• 0945

I realize at this stage we only have 30 people requesting to be heard, but we also, on Monday, passed a motion to extend the period for notification to ask to be heard from September 15 to October 15, and I suspect there will be a lot more people now wanting to be heard in those provinces. Before, those people had assumed we were only going to Halifax. I suspect in Newfoundland, for example, there will now be a lot more interest because the committee is going to Newfoundland.

The other point I want to make is that we will not necessarily be only seeing people who request to be heard, but perhaps we will be inviting people to come and see us, people who have not already made such a request. When you add those things together I think we will have full days of hearings in the four Atlantic provinces.

The final point I want to make, Mr. Chairman, is that, and again to my friend across the way, it is a lot cheaper to go to Newfoundland than to New Zealand. I think that is a factor we should consider as well.

The Chairman: I would not bring up the cost here. The cost to the Yukon for two days is half the cost for the trip

[Translation]

M. Soetens: Je m'en rends compte, mais je songeais plutôt à...

Le président: Je sais que M. Sobeski veut y aller.

M. Soetens: Je parlais surtout du voyage dans les Maritimes.

Le président: Il faut louer des salles, y installer le système desonorisation. Grosso modo, il en coûtera 3,000\$ de plus.

M. Soetens: Jusqu'à aujourd'hui, avons-nous reçu des mémoires provenant de ces trois villes que nous ajoutons...

Le président: Oui.

M. Soetens: En d'autres termes, nous avons reçu plus d'une lettre d'une seule personne nous envoyant tous promener.

Le président: M. Young m'assure qu'il y en aura d'autres.

M. Soetens: Vous voulez dire que nous allons chercher à obtenir encore plus de mémoires. Je ne critique pas cette façon de faire, mais... c'est ce qu'on a l'intention de faire. D'accord, merci.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): J'aimerais faire un bref commentaire en réponse aux propos de mon distingué collègue conservateur. Lundi, dans ce comité, nous avons adopté une motion dans laquelle nous nous disions prêts à nous rendre, si nécessaire, dans tous les territoires et provinces du pays. Le président nous présente maintenant une motion lui permettant de demander la permission de la Chambre afin que nous puissions aller dans les quatre provinces de l'Atlantique et au Yukon.

Je sais bien qu'il n'y a pour le moment que 30 personnes qui ont demandé d'être entendues mais nous avons également adopté lundi une motion repoussant du 15 septembre au 15 octobre la date limite pour les demandes d'audience. Je suppose que nous aurons ainsi beaucoup plus de monde dans ces provinces. Les gens avaient d'abord cru que nous n'allions qu'à Halifax. Maintenant que nous allons à Terre-Neuve, nous devrions recevoir des demandes de cette province.

D'autre part, nous ne nous contenterons pas nécessairement de voir les gens qui demandent à être entendus car rien ne nous empêche d'en inviter. Tout cela pris en considération, nous devrions avoir des journées bien pleines dans les quatre provinces de l'Atlantique.

En fait, monsieur le président, et chers collègues d'en face, il coûte beaucoup moins cher d'aller à Terre-Neuve qu'en Nouvelle-Zélande. C'est un facteur dont nous devons tenir compte.

Le président: Je crois qu'il est préférable de ne pas parler de coût. Le voyage de deux jours au Yukon

[Texte]

to New Zealand last year. I will tell you that. It is very expensive.

I want to say this to my colleagues, that it may be that we will be able to have some private meetings with the treasurers of the provinces and, for that purpose alone, it would be advantageous to work out something. Those meetings could probably take place while the committee in fact is meeting, as some members would be delegated to have a visit with the respective governments in their respective locations, so that we would try to do some intergovernmental things at the same time.

One of the concerns that has been expressed is the enormous level of retail sales taxes in those provinces, and the problem that a goods and service tax at the consumption level would impose in apparent prices, so there is some justification beyond the hearing stage to be there.

The motion has been made. I would like to call it and let us get moving.

Mr. Soetens: Mr. Chairman, with all due respect, I understand the point and I am not terribly opposed to it. My concern now gets to the schedule that is struck. If we were in Halifax for two full days, I perceive there would be a lot more time for hearings. If we go to any of these cities, and I really do not care which one, and put down for two hours, are we going to upset an awful lot more people because we are saying "Gee, we have only two hours of hearings, folks"? Or, once we get there, are we going to be faced with the challenge of saying "we had better extend the visit because now we are here and there are 50 very good people who have some very good comments to make"? I would like some understanding of how that is going to be dealt with.

The Chairman: There is a limit on the House order, and once you are limited to the House order you are limited to it. While we are doing the job we are going to do it as quickly and expeditiously as possible, and I think all members would agree with that.

Mr. Soetens: Do we have some understanding that all members of this committee would agree with that?

The Chairman: I would think so.

I have the motion. Those in favour of the motion?

Some hon. members: Agreed.

Motion agreed to

The Chairman: I have one other motion that I do not have in writing, so I will need to have it writing: that the chairman be authorized to attempt to obtain the consent of the House to have the committee hearings in Ottawa televised in accordance with the usual practice of television of hearings as shown in the constitutional debates in Ottawa at committee hearings.

Is there a seconder for that motion?

[Traduction]

représente la moitié du prix du voyage en Nouvelle-Zélande de l'année dernière. Cela je peux vous le dire. C'est très cher.

Peut-être pourrions-nous toutefois avoir quelques entretiens privés avec les trésoriers des provinces et, à cette fin seulement, je pense qu'il serait utile de prévoir quelque chose. Ces entretiens pourraient probablement avoir lieu en même temps que les séances du Comité. Nous délèguerions certains de nos membres auprès des différentes administrations ce qui nous permettrait d'avoir parallèlement des rencontres inter-gouvernementales.

Certains se sont notamment inquiétés de l'énormité des taxes de vente au détail dans ces provinces et du fait qu'une taxe sur les produits et services se refléterait dans les prix aux consommateurs. Notre présence se justifierait donc à un autre niveau qu'au seul niveau des audiences.

La proposition a donc été faite. J'aimerais donc la mettre aux voix.

M. Soetens: Monsieur le président, je vous dirais, avec tout le respect que je vous dois, que je comprends la chose et que je n'y suis pas tellement opposé. Ce qui m'inquiète c'est notre itinéraire. Si nous passions deux journées complètes à Halifax, je crois que cela nous donnerait beaucoup plus de temps pour les audiences. Si nous allons dans ces autres villes, et peu importe où nous allons, et siégeons pendant deux heures, n'allons-nous pas nous attirer beaucoup plus de protestations en déclarant: «Messieurs Dames, nous regrettons mais nous n'avons que deux heures à vous consacrer»? Ou bien, une fois sur place, va-t-il nous falloir dire: «Nous ferions mieux de rester un peu plus longtemps maintenant que nous sommes ici parce qu'il y a 50 personnes qui ont des choses très intéressantes à nous dire»? J'aimerais savoir comment nous allons nous sortir de ce genre de situation.

Le président: L'ordre de la Chambre nous impose certaines limites que nous ne pouvons dépasser. Nous allons devoir faire ce travail aussi bien mais également aussi vite que possible et je crois que tous les députés seront d'accord.

M. Soetens: Avez-vous la certitude que tous les membres du Comité seraient d'accord?

Le président: Je le suppose.

La motion a été présentée. Avis favorable?

Des voix: D'accord.

La motion est adoptée.

Le président: Il y a une autre motion mais je ne l'ai pas encore reçue par écrit et en attendant de la recevoir je peux néanmoins vous dire qu'elle porte que le président soit autorisé à essayer d'obtenir le consentement de la Chambre pour faire téléviser les audiences du Comité à Ottawa conformément à la pratique de télédiffusion des audiences du Comité de la constitution.

Quelqu'un veut-il appuyer cette motion?

[Text]

Mr. Nystrom: I second it.

Motion agreed to

The Chairman: Another motion that I need to have with this is that the committee endeavour to complete its hearings of witnesses by Thursday, October 26, 1989, and that it report to the House of Commons no later than Tuesday, November 28, 1989.

Is there any further discussion on that?

Mr. Nystrom: I think at this stage, Mr. Chairman, it is difficult to give that commitment. We do not know at this stage how many witnesses we will want to hear, because we have extended the deadline from September 15 to October 15. I think we, at least in our corner of the committee, would have to reserve judgment on that for the time being.

• 0950

The Chairman: I said we will endeavour to complete our hearings by October 26. There is some leeway there. But let me put it this way to you: there is no leeway on how quickly we get our report to the House.

Is there any other discussion on that issue?

Motion agreed to

The Chairman: I want to first of all welcome our new witnesses this morning, the Canadian Home Builders' Association, and I want to apologize to them for the necessary business of the committee that must be conducted from time to time.

The Canadian Home Builders' Association is a national association. Its President is Tom Cochren; Gordon Thompson is First Vice-President; Gary Reardon is Second Vice-President and John Bassell is Second Vice-President. Do you have two Second Vice-Presidents? Oh! And John Kenward is the Chief Operating Officer.

Gentlemen, we have your brief and we want to thank you for coming. I was wondering if you could as expeditiously as possible, say in five or six minutes, outline the real concerns you have so we can get on to questioning. We have a number of questions. By the way, we have had the brief analysed and members have the analysis in front of them. As I say, some even have questions that are kind of important to the operation.

Mr. Tom Cochren (President, The Canadian Home Builders' Association): Thank you very much, Mr. Chairman. On behalf of our association of the Canadian residential construction industry I would like to thank you and your committee for allowing us this opportunity to discuss the brief we have submitted.

You have introduced the officers of our association. I would just like to point out that these guys are also builders. Mr. Thompson is a builder and developer in Toronto. Mr. John Bassell was a multi-family and rental builder in the Toronto market. Gary Reardon is a builder and renovator and, I guess, a developer. They are kind of

[Translation]

M. Nystrom: Oui, monsieur le président.

La motion est adoptée.

Le président: Il faudrait également adopter une motion portant que le Comité s'efforce de mettre un terme à l'audition des témoins d'ici au jeudi 26 octobre 1989 et présente son rapport à la Chambre des communes au plus tard le mardi 28 novembre 1989.

Y a-t-il autre chose à dire à ce sujet?

M. Nystrom: Pour le moment, monsieur le président, il est difficile de s'engager ainsi. Nous ne savons pas encore combien de témoins voudront être entendus car nous avons reporté la date limite au 15 octobre. Pour notre part, nous souhaitons donc réserver notre décision pour le moment.

Le président: J'ai dit que nous nous efforcerions de terminer les audiences d'ici le 26 octobre. Cela nous laisse une certaine marge. Toutefois nous n'avons aucune marge pour ce qui est de présenter notre rapport à la Chambre.

Quelqu'un a-t-il autre chose à dire à ce sujet?

La motion est adoptée.

Le président: Permettez-moi tout d'abord de souhaiter la bienvenue à nos témoins de ce matin, l'Association canadienne des constructeurs d'habitation. J'espère qu'ils voudront bien nous excuser d'avoir dû régler certaines questions internes avant de les entendre.

L'Association canadienne des constructeurs est une association nationale dont le président est Tom Cochren, le premier vice-président, Gordon Thompson, Gary Reardon, second vice-président et John Bassell, second vice-président. Vous avez donc deux seconds vice-présidents? Oh! et John Kenward, directeur-général.

Messieurs, nous avons reçu votre mémoire et nous vous remercions d'être venus. Pourriez-vous, en cinq ou six minutes, nous indiquer les principaux points qui vous préoccupent afin que nous puissions passer rapidement aux questions. Nous en avons en effet un certain nombre à vous poser. Votre mémoire a été analysé par nos conseillers et les députés ont cette analyse sous les yeux. Il y a en a même qui ont des questions assez importantes.

M. Tom Cochren (président, Association canadienne des constructeurs d'habitation): Merci beaucoup, monsieur le président, au nom de l'Association canadienne du secteur de la construction résidentielle, je vous remercie ainsi que votre Comité de nous donner cette occasion de venir discuter du mémoire que nous vous avons soumis.

Vous avez présenté les dirigeants de notre association et je voudrais simplement vous signaler que tous ces gens-là sont également entrepreneurs en construction. M. Thompson est entrepreneur et promoteur à Toronto. M. John Bassell était entrepreneur de constructions multifamiliales et locatives sur le marché de Toronto.

[Texte]

all-around guys in St. John's, Newfoundland. And I am a builder and renovator from the Hamilton area.

At the outset let me just say that we are not here to debate with you the principle of GST, nor the rate, nor the concept of consolidating it with provincial sales taxes. We are certainly not here to preach to you the tremendous value that Canadians place on housing and home ownership right across the country, to tell you how important housing is to the Canadian economy, particularly in terms of the goods and services that are produced within our industry, or the great amount of employment that is created, nor to remind you of the tremendous contribution to federal tax revenues that are created by housing, or about our longstanding policies on taxation, which, I would like to point out, have for many, many years been and remain consistent. We are here to identify inadequacies within the technical paper and, hopefully, to discuss solutions with you.

The goods and services tax, or tax reform, began for our association back in 1987, I believe in June, when we did a major analysis and review of the impact of a revised federal sales on housing across the country. This led to the raising of some very serious concerns about the impact on affordability of such a changed tax. This concern was recognized and understood by the government. Through the Minister of Finance, the government made the following commitment which I think is important enough to read to you this morning. First:

That we will attempt to ensure that there is no negative impact on affordable housing from sales tax reform.

Second:

That in meeting this commitment our objective will be to mitigate the impact of the tax in the event that housing is included in the tax base. In other words, this would be a measure focused on tax reform itself and would not represent a change in housing policy.

These commitments, I should point out, were reaffirmed by the Finance Minister in his budget of April of this year and again in the technical paper released in August.

I guess at this point we are discussing the technical paper and our assessment of the technical paper is that GST as it applies to housing will constitute a major assault on affordability of housing right across the country. Let us look at the specifics within the technical paper.

• 0955

First of all, the lower rate of tax, or rebate as it is being called or identified, is certainly a necessary component of the GST if a massive disruption and downturn in

[Traduction]

Gary Reardon est entrepreneur en construction et en rénovation et, si je ne m'abuse, également promoteur. À St-John's Terre-Neuve, il semble qu'ils fassent à peu près tout. Je suis pour ma part entrepreneur en construction et en rénovation dans la région de Hamilton.

Nous ne sommes pas là pour débattre du principe de la TPS ni de son taux, ni encore de l'idée de la combiner aux taxes de vente provinciale. Nous ne sommes certainement pas venus vous rappeler le prix qu'attachent les Canadiens au logement et au droit de posséder son logement, où que l'on vive au Canada, ni pour vous dire combien ce secteur est important pour l'économie canadienne, en particulier si l'on considère les produits et services qui entrent dans ce secteur et les innombrables emplois qu'il crée. Nous ne sommes pas non plus venus vous rappeler remettre en mémoire l'énorme contribution aux recettes fiscales fédérales qu'apporte ce secteur ni les principes que nous avons toujours défendus et qui n'ont pas variés depuis de très nombreuses années en matière de taxation. Nous sommes venus en fait pour faire ressortir les lacunes du document technique et dans l'espoir de pouvoir discuter de certaines solutions avec vous.

La taxe sur les produits et services ou la réforme fiscale remonte pour notre association en 1987, en juin, je crois, lorsque nous avons effectué une analyse et un examen majeurs de l'incidence d'une nouvelle taxe de vente fédérale sur le secteur du logement. Cela nous a amenés à soulever un certain nombre de questions très graves quant au coût d'une telle réforme. Le gouvernement semble l'avoir reconnu et compris. Le ministre des Finances et, par son intermédiaire, le gouvernement, se sont engagés dans les termes suivants que je me permettrai de vous lire ce matin. Premièrement:

Nous essaierons de veiller à ce que la réforme de la taxe de vente n'empêche pas les Canadiens de s'offrir un logement.

Deuxièmement:

Dans cette perspective, notre objectif sera de compenser l'incidence de la taxe au cas où le logement serait inclus dans l'assiette fiscale. Autrement dit, ce sera une mesure limitée à la réforme de la taxe qui ne modifierait pas la politique en matière de logement.

Je me permets de vous signaler que ces engagements ont été réaffirmés par le ministre des Finances dans son Budget d'avril dernier et à nouveau dans le document technique publié en août.

Comme nous discutons maintenant du document technique, nous estimons que la TPS va considérablement diminuer pour les Canadiens la possibilité de s'offrir un logement. Examinons maintenant les détails contenus dans le document technique.

Tout d'abord, l'abaissement du taux, ou la ristourne comme on l'appelle aujourd'hui, est certainement un élément nécessaire de la TPS si l'on veut éviter un

[Text]

residential construction activity, together with very adverse consequences for housing affordability, is to be avoided. We embrace that concept.

However, the proposed rebate scheme does have some very serious deficiencies, and I am sure this committee is well aware of the structure of the proposed rebate scheme as it is identified, in terms of the rate, the limits, the dollar rebate, the capping, etc. But I must tell you that this scheme has some very serious deficiencies, which will be inflationary, have adverse consequences on affordability, and be disruptive for the ownership housing market.

First of all, the proposed maximum rebate is not sufficient to prevent a significant rise in the prices of typical new houses. Let me draw your attention to a graph on page 5 of the executive summary where it compares suggested changes in house prices according to the technical paper and, beside them, our estimates of how much house prices will increase across the country. The bottom line, I guess, is that house price increases on average across the country will be six times greater than what is indicated in the technical paper. The Department of Finance has suggested that the increase will be somewhat less than \$500 across the board, but we in fact believe it will be more than \$3,000. A number of centres across the country are identified there.

Secondly, the proposed scheme of rebates discriminates against buyers in high land-cost markets. These markets change from time to time. We have seen them certainly in the past in Montreal, Calgary, and Vancouver; today we see them in Toronto; and I am informed by CMHC that we will see them again in Vancouver over the next year. Middle-income Canadians in those particular markets will be discriminated against for a number of reasons we have identified in the brief, and we would be happy to talk about that later on. That is certainly referring to the cap and the high land costs that home buyers have to pay in those markets, through no fault of their own, through no fault of the industry, but because of governments who have failed to address land shortages in those areas.

At this point I would like to reaffirm that this concept of a rebate, as it is being called, or a lower rate of tax for new housing, is something that will be legislated of course, but the point needs to be made that this adjustment mechanism must therefore also be incorporated into legislation. There is, I think, a brief mention of it within there, but no precise definition of how this rebate will be adjusted in the future. It is imperative that this be incorporated into legislation. As well, the appropriate indicators relating to housing must also be used. We certainly cannot use the CPI when adjusting for housing markets across the country. I would like to point out to the committee that this was a very

[Translation]

bouleversement massif et un fort ralentissement dans la construction résidentielle ainsi que les conséquence très graves que cela aura sur le prix du logement. Nous y sommes donc tout à fait favorables.

Toutefois, le système de ristourne proposé semble présenter de très graves lacunes et je suis certain que le Comité sait exactement comment doit fonctionner ce système, quel est le taux, quelles sont les limites, la ristourne elle-même, le plafonnement, etc. Je dois toutefois vous dire qu'il présente certaines caractéristiques très inflationnistes qui auront des conséquences tout à fait néfastes sur l'abordabilité du logement et qu'ils bouleverseront totalement le marché.

Tout d'abord, la ristourne maximum proposée n'est pas suffisante pour empêcher une majoration importante du prix des nouvelles maisons ordinaires. Permettez-moi d'attirer votre attention sur le graphique de la page 5 de notre sommaire où nous faisons la comparaison des modifications suggérées dans le prix des logements selon le document technique et où nous indiquons à côté les majorations des prix des logements que nous prévoyons dans tout le pays. Ce sommaire indique que ces majorations seront en moyenne six fois plus fortes que ne l'avait indiqué le document technique. Le ministère des Finances a déclaré que la majoration serait en général un peu inférieure à 500\$ dollars, alors que nous pensons qu'elle sera supérieure à 3,000\$ dollars. Notre étude porte sur quelques localités situées aux quatre coins du pays.

Deuxièmement, le système de ristourne proposé est défavorable aux acheteurs qui s'intéressent au marché où les terrains coûtent cher. Or ces marchés changent de temps à autre. Nous les avons vus par le passé à Montréal, Calgary et Vancouver, aujourd'hui c'est à Toronto; et la SCHL m'informe que cela devrait être à nouveau le tour de Vancouver l'année prochaine. Les Canadiens à revenu moyen seront défavorisés dans ces marchés pour un certain nombre de raisons indiquées dans ce mémoire et nous pourrions y revenir un peu plus tard. Cela touche donc le plafonnement et les prix très élevés que devront payer les acheteurs dans ces localités, alors que cela n'est ni de leur faute, ni de celle de notre industrie, mais plutôt des gouvernements qui n'auront pas tenu compte de la pénurie de terrains dans ces régions.

Je me permettrais de répéter que cette notion de ristourne, ou d'abaissement du taux de la taxe pour les logements neufs est quelque chose qu'il faudra légiférer et qu'il faudra également incorporer dans les textes législatifs les mécanismes de rajustement qui s'imposent. Je crois que cela est brièvement mentionné ici sans que l'on précise trop comment cette ristourne sera calculée. Il est impératif que cela soit indiqué dans la loi. De même, il faudra faire attention aux indicateurs qui seront utilisés. Nous ne pourrions pas utiliser l'IPC pour le marché de l'habitation. Je signale au comité qu'au cours du processus de consultation sur la TPS, nous avons reçu un engagement tout à fait ferme à ce sujet et que nous

[Texte]

firm commitment that was given to our industry during the consultation process on the GST, but it is noticeably lacking from the technical paper.

Moving on to the question of rental housing, we believe that affordability has not been addressed at all in that area. It is conspicuous that in the technical paper there is absence of any measure to mitigate the adverse impact of the GST on rental housing affordability. Private-sector investors and landlords nationally, including developers building for their own portfolio, will be faced with a near doubling of the effective federal sales tax rate on new rental housing that they build, from approximately 4.7% to 9%. Increases could be even larger in particular market areas.

That has to do with new rental construction. As well, we have rental costing adversely affected because existing landlords' costs of maintenance and operation of their buildings will be increased—we believe by between 1% and 3%—and of course landlords will endeavour to pass these on to renters, except of course where they are restricted by rent controls.

There is need for some form of lower tax rate or rebate under the GST for both private-sector investors in new rental housing and private-sector landlords owning both new and existing rental housing. Without this the Minister of Finance's commitment to mitigate the impact of sales tax reform on the affordability of housing will not be met.

• 1000

The next point is the unfair treatment of condominiums. I think the treatment of condominiums in the technical paper is just another indication of the inadequacy of the technical paper in dealing with housing. I think it shows that it really does not understand how the housing markets across Canada work, nor, in particular, how the condominium housing markets work. There is tremendous concern by many of our members and condominium buyers about how they will be impacted by the GST. Buyers could end up paying both taxes with no rebate. It has certainly begun to cause serious disruptions in the marketplace because of the long period of time it takes to deliver all forms of housing across the country, but particularly the condominium form of ownership. I think the point also needs to be made that in many markets across the country the condominium really provides the only affordable form of home ownership for Canadians. I have some people with me today, and we would like to elaborate and discuss these major concerns in that condominium market with you afterwards.

I am trying to move along quickly. Certainly the GST will have a very negative effect on cashflow for builders. The majority of homebuilders in this country are small

[Traduction]

constatons qu'il n'en est pas question dans le document technique.

Passons maintenant à la question du logement locatif. Nous estimons que l'on ne s'est absolument pas penché ici sur le coût de tels logements. Il est évident qu'il n'y a dans le document technique aucune mesure prévue pour compenser l'incidence négative de la TPS sur le prix des logements locatifs. Les investisseurs du secteur privé et les propriétaires de tout le pays, notamment les promoteurs construisant pour leur propre portefeuille, verront pratiquement doubler le taux réel de la taxe de vente fédérale sur les nouveaux logements locatifs qu'ils construiront puisque celui-ci passera d'environ 4,7 p. 100 à 9 p. 100. Les majorations pourraient être encore plus fortes dans certains centres.

Il s'agit là de la construction de nouveaux logements locatifs. D'autre part les coûts augmenteront parce que les coûts d'entretien et de fonctionnement augmenteront pour les propriétaires—nous penserons que la majoration sera de l'ordre de 1 À 3 p. 100—et qu'ainsi ceux-ci s'efforceront de répercuter ces majorations sur les locataires, sauf évidemment lorsque les loyers sont contrôlés.

La TPS devrait prévoir un taux inférieur ou une ristourne pour le secteur privé qui souhaite investir dans de nouveaux logements locatifs et pour les propriétaires privés qui ont des logements locatifs neufs ou anciens. Si ces conditions ne sont pas respectées, le ministre des Finances ne pourra pas, comme il s'y est engagé, minimiser les effets que la réforme de la taxe de vente aura sur le prix des logements.

Ensuite, nous estimons que les propriétaires de copropriétés font l'objet d'une discrimination injuste et que ce que renferme le document technique à ce sujet montre clairement une fois de plus que l'analyse faite du secteur du logement n'a pas été poussée assez loin. Les rédacteurs de ce document ne comprennent manifestement pas comment fonctionne le marché du logement au Canada et en particulier celui des copropriétés. Un grand nombre de nos membres et d'acheteurs de copropriétés s'inquiète des effets éventuels de la TPS. Les acheteurs de ces copropriétés payaient ces taxes sans bénéficier de ristourne. Le marché s'en trouve déjà sérieusement perturbé car le bâtiment ne se construit pas et ne se vend pas du jour au lendemain, en particulier les copropriétés. Permettez-nous également de faire valoir que, dans de nombreuses villes du Canada, la copropriété demeure la seule forme de propriété abordable pour les Canadiens. Certaines personnes ont bien voulu m'accompagner aujourd'hui et nous aimerions discuter avec vous plus en détail de ce qui nous inquiète le plus à ce sujet.

J'essaie d'être le plus rapide possible. Il est manifeste que la TPS aura des effets néfastes non négligeables sur la trésorerie des constructeurs. La majorité des constructeurs

[Text]

builders, but they deal with a large price-ticket item; they face many upfront costs, particularly in the purchase of land. The GST on land will be due and payable immediately, and they will be forced to wait some time to recover the tax credits for the land. It is going to have serious impacts on cashflow, in addition to those that were identified to this committee under phase one of tax reform.

Transitional measures, we have suggested, need major amendment if we are to avoid double taxation—to have both the existing FST and the GST applied to the same transaction—and if we are going to avoid significant disruptions of and inequities within the housing marketplace. The technical paper deals with double taxation only, but unfortunately it is deficient.

Our association has a number of concerns with respect to the transitional measures proposed to overcome this double taxation issue. First, the qualification time of two months for a rebate of the existing FST on single-family houses under construction as at January 1, 1991, is certainly too short. Secondly, the inclusion of townhouse projects with single detached houses rather than apartments is not reasonable. The failure to address or to extend this proposed rebate for the existing FST for renovations under way January 1, 1991, is a conspicuous omission.

The proposal to apply the full GST to all new housing for which possession, or a closing as we call it, occurs after the end of 1990 regardless of the date the agreement of purchase and sale is signed, is unfair to both the builders and the purchasers of new houses and will be very disruptive to the housing marketplace. I think with respect to transition the point needs to be made that most Canadians want to embrace the new GST and quickly enjoy the benefits of a mature tax system, one of the overall goals and objectives of tax reform.

But for a minimal added tax gain through transition, I think the government is making it extremely difficult for Canadians to make that transition and work their way through this changing period and adopt the new tax. I think to a lot of Canadians and housing consumers it has suggested and developed a certain lack of trust and confidence in the government and where it is going, and is creating disruption in a very important market such as housing right across the country.

I think the final point we would like to bring to your attention is that clarification is needed in many provisions of the technical paper; for example: the treatment of individuals building their own homes; the adequacy of the definition of subsidized rental; the appropriate definition of substantial renovation; the nature of the special self-

[Translation]

immobiliers de ce pays sont de petits constructeurs, mais leurs produits coûtent chers; au départ leurs frais sont énormes, en particulier lorsqu'ils se portent acquéreur de terrains. La TPS frappant ces terrains devra être versée immédiatement mais les constructeurs devront attendre avant de pouvoir récupérer les crédits d'impôts qui y sont rattachés. Les répercussions de cette mesure sur la trésorerie des constructeurs seront importantes, en particulier chez ceux qui ont été touchés par le premier volet de la réforme fiscale.

Comme nous l'avons déjà proposé, les mesures transitoires prévues devraient être refondues si nous voulons éviter toute double imposition, c'est-à-dire que la taxe fédérale de vente actuelle et la taxe sur les produits et services frappent la même transaction, et si nous voulons éviter toute perturbation majeure du marché du logement et toute injustice au sein de ce marché. Le document technique n'aborde que le problème de la double imposition, mais il comporte malheureusement quelques graves défauts.

Notre association s'inquiète des mesures transitoires proposées pour venir à bout de ce problème. Premièrement, la période d'admissibilité de deux mois permettant d'obtenir une ristourne sur l'actuelle taxe de vente fédérale frappant les maisons unifamiliales en cours de construction au 1^{er} janvier 1991 est manifestement trop courte. Deuxièmement, le regroupement des maisons jumelées et des maisons unifamiliales et non des appartements n'est pas raisonnable. De plus, nous ne voyons pas pourquoi cette ristourne n'est pas appliquée aux renovations en cours au 1^{er} janvier 1991.

La proposition voulant que la TPS intégrale frappe tous les nouveaux logements dont la prise de possession survient après 1990 et ce, quelle que soit la date à laquelle la promesse d'achats et de vente a été signée, est injuste, non seulement pour les constructeurs mais également pour les acheteurs du nouveau logement et aura pour effet de sérieusement perturber le marché du logement. A propos de ces mesures transitoires, permettez-nous de dire que la plupart des Canadiens voudront adopter la nouvelle TPS et tirer rapidement profit des régimes fiscaux établis, ce qui constitue un des principaux objectifs de la réforme fiscale.

Mais pour obtenir quelques recettes fiscales supplémentaires minimes, je crois que le gouvernement rend cette période transitoire et l'adoption de cette nouvelle taxe très difficile. Je crois que ces mesures ont engendré, chez les Canadiens et les propriétaires et locataires de logements, une certaine méfiance envers le gouvernement, envers ses grandes orientations et a, de plus, pour effet de perturber un marché très important dans ce pays, celui du logement.

Enfin, de nombreuses dispositions de ce document technique devraient être précisées, à notre avis. Citons pour exemple le traitement réservé à ceux qui construisent leurs propres logements, la définition peu claire des logements locatifs subventionnés et des renovations importantes, la règle spéciale sur les

[Texte]

supply rule to be applied to renovations for businesses buying, renovating and then selling used homes, but not qualifying as a substantial renovation.

• 1005

This area is so large, and housing and housing affordability so vulnerable, that our association will be submitting a supplementary brief for your review, hopefully within a week to 10 days, and it will deal in a very efficient and effective manner with the great deal of concerns we have in this particular area.

Mr. Chairman, these are our major concerns.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Cochren. This is a very, very vital issue with this whole paper, and I have some agreement with you concerning how it has been handled. Mr. Michel Coderre, who is our research person directed to take a look at the housing and real estate problems, will want to be in touch with you, will certainly want to see your further brief, and may well want to be back and forth with you on all sorts of issues as we proceed.

Mr. Young (Gloucester): I wonder, Mr. Cochren, if you would agree with the perception I have that it would be practically impossible for average Canadians to have any notion of what the impact of the GST is really going to be on housing in Canada at this stage of the game, since you obviously have had enormous difficulty and are still looking forward to bringing in a supplemental brief at some time in the future. Do you think anybody at all in the country understands this—the renter, the home builder, the condominium purchaser?

Mr. Cochren: I think it has been difficult for most Canadians to understand the impact of GST, and they look to the housing industry, which often speaks on behalf of home buyers, and they rely on our analysis and our position for the impact of any change in taxes, be it municipal, provincial, or federal.

Mr. Young: If you were to write to a member of the committee as a Canadian and say you would like information on how you as a potential home purchaser or as a renter or as a condominium purchaser... would you recommend I send them your brief?

Mr. Cochren: I certainly would.

Mr. Young: So when they see the brief and they see the concerns you have about rebate, additional cost, affordability, unfair treatment of condominiums, would there be a strong tendency on their part to say they cannot wait for this to come into place? "Eager to embrace" I think was the phrase.

[Traduction]

fournitures à soi-même qui s'applique aux rénovations effectuées par des entreprises achetant, rénovant et vendant des logements qui ne sont pas neufs, mais qui ne constituent pas des rénovations importantes.

Ce secteur est si important, le logement et l'abordabilité des logements si vulnérables, que notre Association vous adressera un mémoire complémentaire, pour examen, dans sept à 10 jours, pensons-nous; ce mémoire exposera de façon efficace et rationnelle, les nombreuses préoccupations qui sont les nôtres dans ce domaine.

Monsieur le président, voilà quelles sont nos principales inquiétudes.

Le président: Je vous remercie infiniment, monsieur Cochren. Ce secteur est très, très important et je dois dire que je m'associe à certaines observations que vous avez faites à propos de la façon dont il est traité dans le document technique. M. Michel Coderre, notre chargé de recherche qui s'est penché sur le secteur immobilier, se mettra en rapport avec vous, voudra voir votre mémoire complémentaire, c'est certain, et discutera sans doute par la suite avec vous de toutes sortes de questions à mesure que nos travaux avanceront.

M. Young (Gloucester): Monsieur Cochren, je me demande si vous conviendrez, tout comme moi, qu'il serait pratiquement impossible, pour un Canadien moyen, de savoir quel sera l'impact réel de la TPS sur le logement au Canada à ce stade-ci, puisque vous-même avez manifestement éprouvé d'énormes difficultés à le savoir et que vous avez l'intention de préparer un autre mémoire à ce sujet. Croyez-vous que quiconque dans ce pays comprenne bien cette taxe, que ce soit le locataire, le constructeur immobilier ou l'acheteur d'une copropriété?

M. Cochren: Je crois que la plupart des Canadiens ont du mal à comprendre l'impact de la TPS et ils se tournent vers les associations immobilières qui sont souvent le porte-parole des acheteurs de logement et dépendent de l'analyse que nous faisons de l'impact de toute modification fiscale décidée, quelle soit municipale, provinciale ou fédérale et de la position que nous prenons.

M. Young: Si vous écriviez à un membre de ce Comité en tant que citoyen ordinaire en lui demandant de vous envoyer des renseignements car vous comptez acheter un logement, devenir locataire ou acheter une copropriété... voudriez-vous que je vous envoie votre mémoire?

M. Cochren: Absolument.

M. Young: Alors, lorsque le public lira votre mémoire et constatera que le document technique suscite de nombreuses inquiétudes chez vous à propos des ristournes, des coûts supplémentaires, de l'abordabilité, du traitement injuste des copropriétés, ne pensez-vous pas qu'il attendra avec impatience que cette taxe prenne effet? Vous avez dit, je crois, «adopter avec hâte».

[Text]

Mr. Cochren: Tend to urge a sudden move? Yes, I think that is correct.

The Chairman: Some people with existing property might think it is a good idea.

Mr. Young: The thread that keeps running through this—lawyers, insurance, bankers, trust companies—everybody has serious problems with this. Flaws, dire consequences, will arise if this is put in place as it is. But you all seem to want to embrace it. Is there something about a death wish that I do not understand?

Mr. Cochren: I think we have embraced the principle of tax reform for the reasons everybody understands. We have to get rid of the tax system we have for probably 832 different reasons. We want to get on with it. We have always taken the position that we have been in favour of tax reform. We have embraced perhaps most importantly the minister's commitment to offset the negative impact on affordability. Given that commitment, we are asking for just a reformulation of the technical paper as it applies to housing, and then we can tell home buyers and your constituents they can move forward and get into 1991 and housing will continue to be affordable across the country.

Mr. Young: Based on his performance with keeping to his commitments to you so far, are you prepared to embrace that commitment a year from now or two years from now, after it has been passed? Or do you think these flaws all have to be corrected before the legislation is passed?

Mr. Cochren: They certainly have to be corrected before legislation. It is imperative that some of these be amended and addressed immediately, particularly for transition in condominiums.

About the minister waivering on his commitment, I do not see it. I have taken a lot of flack as president of this association for reminding them, the media for example, that the minister made a commitment that the new GST would offset it. I told my members across the country to relax, we have a written commitment from the finance minister. They asked: you do not really believe the government, do you? Then we went on to the budget, and right on page 23, in black and white, he said he would continue to consult with this industry in designing that measure. I showed it to them and they said: yes, but you do not really believe it, do you? Then here we come out with a technical paper, and he has reiterated it for a third time.

[Translation]

M. Cochren: Qu'ils se décideront plus rapidement? Oui, je crois que vous avez raison.

Le président: Ceux qui sont déjà propriétaires de logement pourraient penser que c'est une bonne idée.

M. Young: Je constate que le refrain demeure le même: que ce soit les cabinets d'avocats, les compagnies d'assurance, les banques, les compagnies de fiducie, tout le monde critique ce document. Les défauts ne manquent pas et les conséquences seront désastreuses si cette taxe devait prendre effet sous sa forme actuelle. Mais vous semblez tous vouloir l'adopter. Avez-vous des tendances suicidaires?

M. Cochren: Je crois que nous avons adopté le principe même de la réforme fiscale pour des raisons évidentes. Nous devons nous débarrasser de l'actuel régime fiscal pour 832 raisons différentes. Nous voulons que la réforme se fasse. Nous nous sommes toujours déclarés partisans de la réforme fiscale. Ce qui est peut-être plus important, c'est que nous avons même adopté l'engagement pris par le ministre de compenser l'effet néfaste que cette taxe aura sur le prix des maisons. Cela dit, nous demandons simplement à ce que la partie du document technique portant sur le logement soit reformulée pour que nous puissions dire aux futurs acheteurs de logement et à vos électeurs qu'ils pourront encore acheter des logements à prix abordable dans ce pays après 1991.

M. Young: Compte tenu du peu de cas qu'il a fait jusqu'à présent des engagements qu'il a pris, êtes-vous disposé à attendre un ou deux ans, après adoption de la loi? Ou alors pensez-vous que ces défauts devraient être corrigés avant que la loi ne soit adoptée?

M. Cochren: Avant que la loi ne soit adoptée, c'est manifeste. Il est absolument impératif que certaines dispositions de ce document technique soient modifiées immédiatement, en particulier en ce qui a trait aux mesures transitoires s'appliquant aux copropriétés.

Quant aux promesses que ne tiendrait pas le ministre, je n'y crois pas. En ma qualité de président de cette Association, j'ai été l'objet de nombreuses critiques désobligeantes lorsque je rappelais à certains, en particulier aux médias, que le ministre s'était engagé à compenser les effets de la nouvelle TPS. J'ai dit aux membres de mon Association, un peu partout dans le pays, de ne pas s'en faire car le ministre des Finances s'était engagé par écrit à le faire. Ils m'ont demandé si je croyais vraiment le gouvernement. Le budget a ensuite été déposé et le ministre a précisé, à la page 23, noir sur blanc, qu'il poursuivrait les consultations qu'il avait entamées avec ce secteur. Je leur ai montré cette page et ils m'ont répondu : Oui, mais vous n'y croyez pas vraiment n'est-ce-pas? Puis le ministre dépose un document technique dans lequel il réaffirme son engagement pour la troisième fois.

[Texte]

[Traduction]

• 1010

I am not questioning his commitment. I think he honestly intends to mitigate the negative impact on affordability. He just has some bad data there and some wrong assumptions in the calculation of the effective rate of tax and some of those things.

Mr. Young: He is just a little confused? Could I see you after the meeting? I have some land I would like to discuss with you.

An hon. member: It is under water in Florida.

The Chairman: He was all over the place to figure out how he could fulfil his commitment. So you are quite right.

Mr. Young: I have to respect your faith in the minister, but you have the document in front of you; you have the technical documents. If I understand you correctly, you are saying it does not make any difference what he says in the documents; it is his commitment that counts. The fact that there are flaws, that he knows what you wanted and what the problems are going to be but is just a little confused about the figures and the impact on renters and on condominiums and on the industry, on the cost of housing. . . It is going to be only triple what he thought it was going to be in his technical documents, but somehow, after he has said publicly now on a number of occasions that he is going to be very firm about this proposal, and the Prime Minister says the same thing, you are still prepared to put your faith in his commitment that before this legislation is passed your concerns will have been addressed adequately.

Mr. Cochren: If we cannot have faith in the commitment of the Prime Minister and the Minister of Finance about where we are going with the GST, then this country is really in serious trouble. We are not questioning, as an industry and an association, the integrity of those commitments. What we are questioning is the integrity of what is contained in the technical paper, which is not his words but words and calculations from the Department of Finance. Quite simply, they have made some mistakes. We are just telling them to fix them up and let us get on with it.

Mr. Pickard (Essex—Kent): On a supplementary, there is one thing here that does not seem to fit quite right. Are you suggesting that the technical paper, therefore, is not what Mr. Wilson and Mr. Mulroney have said they are going to stand hard on? That is basically what I just heard.

Mr. Cochren: The principles are correct, but—

Mr. Pickard: You said the technical paper is administrative paperwork; it is not what we are dealing with here. I have some problems with that. I have some problems with going by that very quickly, because I think the technical paper is what we are arguing about here and what we are dealing with as a committee.

Je ne remets pas en cause ce qu'il a dit. Je crois qu'il a fermement l'intention de compenser les effets négatifs qu'aura cette taxe sur le prix des logements. L'ennui, c'est que ce document renferme quelques chiffres inexacts ainsi que quelques fausses hypothèses entrant dans le calcul du taux effectif de taxation, etc.

M. Young: Il a du mal à s'y retrouver, c'est cela? Puis-je vous voir après la réunion? J'ai un bout de terrain et j'aimerais en discuter avec vous.

Une voix: Qui est inondé en Floride.

Le président: Il s'est adressé un peu à tout le monde pour voir comment il pourrait honorer l'engagement qu'il avait pris. Alors vous avez tout à fait raison.

M. Young: Je comprends que vous fassiez confiance au ministre, mais vous avez le document technique sous les yeux. Si je comprends bien ce que vous dites, vous estimez que ce que renferme le document importe peu; ce qui importe, c'est l'engagement qu'il a pris. Le fait que ce document renferme des défauts, que le ministre sait ce que vous voulez, quels problèmes surviendront, tout en n'étant pas très sûr des chiffres qu'il cite et de l'impact que cette mesure aura sur les locataires, sur les copropriétés et sur l'industrie du bâtiment en général, sur le prix des logements. . . le chiffre réel sera le triple de celui que renferme le document technique, mais tout de même, après avoir dit publiquement, lui et le premier ministre, à de nombreuses reprises, que cette proposition tiendrait, vous pensez toujours que vos inquiétudes seront applanies avant que ce projet de loi ne soit adopté.

M. Cochrane: Si l'on ne peut pas faire confiance au premier ministre et au ministre des Finances à propos de cette TPS, alors le pays se trouve vraiment dans de beaux draps. Notre industrie et notre association ne remettent pas en cause ces engagements, mais plutôt ce que renferme le document technique, dont le texte et les calculs ont été préparés par le ministère des Finances et non pas par lui. Les fonctionnaires du ministère des Finances ont fait des erreurs, c'est aussi simple que cela. Nous leur demandons tout simplement de les corriger et qu'on en finisse.

M. Pickard (Essex—Kent): Si vous me permettez une question supplémentaire à ce sujet, quelque chose me gêne dans tout cela. Entendez-vous par là que le document technique ne reflète pas ce que MM. Wilson et Mulroney vont défendre? C'est ce que vous venez de dire, si je ne m'abuse.

M. Cochren: Les principes en sont bons, mais. . .

M. Pickard: Vous avez dit que ce document technique n'est qu'un document administratif, que ce n'est pas ce qui est en cause. Cela me cause quelques ennuis. J'ai du mal à accepter cela, car nous discutons à l'heure actuelle du document technique et c'est ce qui est en cause.

[Text]

The Chairman: We are dealing with the technical paper, all right, but what these gentlemen are saying to us is that the technicians who did the calculations in the technical paper do not have it right, that the minister's commitment is this way and these are suggestions we think have to be made in order to get it right in accordance with what the minister promised us. Is that a fair way of putting it?

Mr. Cochren: Correct.

The Chairman: That the technicians advising the minister really have not understood the details of your industry. Clearly, in the condominium thing they are out to lunch. I think they have now agreed; they have told me they got it completely wrong. So we start off there already.

Mr. Cochren: Have they admitted they got it wrong?

The Chairman: Oh, yes, they have admitted they have problems with the condominium thing already.

Mr. Pickard: It is another "trust me" that I am concerned about in this.

The Chairman: That is why we are here.

Mr. Soetens: Really, it is either the trust of this side or trust of that side. Let us not get on to that debate. Let us get on to the questions.

One of the recommendations of the home builders is that you lift the ceiling from \$400,000 for which people are eligible for rebates. Now, I happen to have a Toronto area riding, and even in that area if you buy a \$400,000 house you are considered to be rather well off. There are not a lot of them. There are an awful lot of \$300,000 houses, but, boy, if you are in that \$400,000-plus range, you are really doing well even in my riding. I have to ask you: on what basis do you consider the idea of affordability and \$400,000-plus rebates as at all relevant to each other?

Mr. Cochren: This is where I was hoping the committee could assist me in my understanding of this tax, that it was a consumption tax and not a redistribution or income tax or a surtax or a claw-back; that the more Canadians consume, the more tax they will pay right off the bat. But in some markets, middle-income Canadians—and I am sure that you understand average incomes of your constituencies being in the Toronto market—will, across the board, pay more.

• 1015

It gets a little confusing when you start to take a look at the scheme that is proposed in there.

Perhaps one of my colleagues from Toronto could address this. I am not sure where we are going with this particular question. Are we suggesting that we are in fact rebating and giving back money?

[Translation]

Le président: C'est vrai que nous discutons du document technique, mais ces messieurs estiment que ceux qui ont fait les calculs les ont mal faits, que le ministre s'est engagé à faire telle ou telle chose et il propose des recommandations qui s'inspirent des promesses faites par le ministre. Est-ce à peu près cela?

M. Cochren: Tout à fait.

Le président: Que les conseillers du ministre n'ont pas compris certains aspects de votre industrie. En tous les cas, pour ce qui est des copropriétés, ils sont complètement à côté de la plaque. Ils sont d'accord, ils m'ont dit qu'ils s'étaient complètement fourvoyés. Voilà donc notre nouveau point de départ.

M. Cochren: Ont-ils admis qu'ils s'étaient trompés?

Le président: Oh, oui, ils ont admis leurs erreurs pour ce qui est des copropriétés.

M. Pickard: Ce qui m'inquiète à ce sujet, c'est le «faites-moi confiance».

Le président: C'est pourquoi nous sommes ici.

M. Soetens: Qui croire, c'est là le véritable problème. Mais ne nous attardons pas là-dessus; interrogeons les témoins.

Les constructeurs immobiliers recommandent que le plafond fixé à 400,000 dollars valant aux propriétaires de logements une ristourne soit levé. Je suis député d'une circonscription dans la région de Toronto et même dans cette région, quelqu'un qui achète une maison de 400,000 dollars est considéré comme une personne aisée. Il n'y en a pas beaucoup à ce prix-là. Il y en a beaucoup à 300,000 dollars mais si vous possédez une maison de 400,000 dollars et plus, vous êtes considéré comme une personne aisée, même dans ma circonscription. Quel rapport établissez-vous entre acheter une maison à prix abordable et obtenir une ristourne pour une maison valant 400,000 dollars et plus?

M. Cochren: Justement, j'espérais que le Comité pourrait m'aider à comprendre cette taxe, je croyais que c'était une taxe à la consommation et non pas une redistribution des revenus, un impôt sur le revenu, une surtaxe ou une disposition de récupération et que plus les Canadiens consommaient, plus l'impôt qu'ils acquitteraient serait élevé. Mais dans certains marchés, le Canadien moyen devra payer plus—et vous me comprendrez puisque vous connaissez le revenu moyen dans les comtés de la région de Toronto.

Mais on ne sait plus quoi penser lorsqu'on étudie le système qui nous est proposé.

Peut-être l'un de mes collègues de Toronto pourrait traiter de cette question. Moi-même, je ne comprends pas très bien où on veut en venir. Dit-on, en fait, que l'on va donner des ristournes et des remboursements?

[Texte]

Mr. Soetens: Part of your presentation related to the fact that affordability of housing was a very key issue and that you did not necessarily agree with the rebates, that they should in fact be on a percentage basis, larger, and that also you should go and eliminate the upper level so that rebates exist even on the \$600,000 and \$700,000 houses being built in my riding.

I guess affordability, in the context of the presentation as I understand it, means that there is a concern whether the consumer can in fact afford to buy the house in the first place. I just question whether people buying \$400,000, \$500,000, and \$600,000 houses truly are concerned about whether they can afford that house, because there are an awful lot of much less expensive houses they could clearly afford if they wanted to.

Mr. Cochren: Are you are speaking about new homes or existing homes?

Mr. Soetens: I am talking about new homes that are being constructed, because at the moment that is the issue we are dealing with in the technical paper in that the rebate applies to new home purchases.

Mr. Cochren: Our analysis has found that there is a very strong new housing market, particularly in Toronto and Vancouver, where in fact—and I do not want to argue with you about whom you represent—there is a great number of middle-income Canadians who find themselves possessing expensive homes that they purchased at reasonable prices only a few years ago. Toronto house prices, as we all know, have doubled in a mere three years. So if you had a \$150,000 home, it is now worth \$300,000.

If you choose to improve your quality of living, quality of your housing, and you choose to buy a new home versus a resale, you are looking at a penalty. As a middle-income Canadian, you are going to be penalized if you buy a new home, and you are going to be forced to buy resale, which in turn will drive up that market—capital gains, uncaptured benefit to some people.

Mr. Gordon Thompson (First Vice-President, Canadian Home Builders' Association): I am a builder-developer in the Toronto area—in Toronto, which is a suburb of Mississauga. But our particular DTA area—

The Chairman: Well, he happens to come from Ottawa, you understand. The other end of town is—

Mr. Thompson: That is where the affordable houses are.

The Chairman: There are lots of affordable houses, yes.

Mr. Thompson: Four to five hundred right there.

In Toronto right now, 40% of all the houses we sell are over the threshold identified in the technical paper, and

[Traduction]

M. Soetens: Vous disiez dans votre exposé qu'il était essentiel que le prix des maisons demeure abordable et vous n'étiez pas nécessairement d'accord avec les ristournes, objectant qu'elles devraient être calculées au pourcentage, être plus élevées, et également qu'il faudrait supprimer les niveaux supérieurs de façon que les maisons de 600,000\$ et de 700,000\$ construites dans mon comté fassent également l'objet d'une ristourne.

Lorsque vous parlez de l'aspect abordable des maisons dans votre exposé, j'imagine que vous vous demandez si les consommateurs pourront encore se permettre d'acheter une maison. Moi, je me demande si des gens qui achètent des maisons de 400,000\$, 500,000\$ ou 600,000\$ s'inquiètent de savoir s'ils pourront la payer; il y a énormément d'autres maisons beaucoup moins chères qu'ils pourraient se permettre d'acheter s'ils le voulaient.

M. Cochren: Parlez-vous de maisons neuves ou de maisons existantes?

M. Soetens: Je parle de nouvelles maisons, de maisons en construction puisqu'on dit bien dans le document technique que la ristourne ne touche que les nouvelles maisons.

M. Cochren: D'après notre analyse, le marché des maisons neuves est très fort, surtout à Toronto et à Vancouver. Dans ces régions, et je ne veux pas que nous entamions un débat sur ceux que vous représentez, il y a beaucoup de Canadiens moyens qui sont propriétaires de maisons très chères qu'ils ont achetées à un prix raisonnable il y a à peine quelques années. À Toronto, comme vous le savez, le prix des maisons a doublé en tout juste trois ans. Si vous aviez une maison de 150,000\$, elle vaut maintenant 300,000\$.

Si vous voulez améliorer votre qualité de vie, la qualité de votre logement et que vous choisissiez d'acheter une maison neuve plutôt qu'une maison existante, vous serez pénalisé. Le Canadien à revenu moyen sera pénalisé s'il achète une nouvelle maison et il sera par conséquent obligé d'acheter une maison existante. Le marché des maisons existantes sera par conséquent renforcé et pour certaines gens, il y aura des gains en capital, des profits nets à réaliser.

M. Gordon Thompson (premier vice-président, Association canadienne des constructeurs d'habitations): Je suis entrepreneur dans la région de Toronto—vous savez, Toronto, en banlieue de Mississauga. Dans notre région. . .

Le président: En fait, il vient d'Ottawa. C'est à l'autre bout de la ville. . .

M. Thompson: C'est là que sont les maisons abordables.

Le président: On y trouve beaucoup de maisons abordables, en effet.

M. Thompson: Quatre cents maisons à cinq cents maisons dans ce coin.

Actuellement, à Toronto, le prix de 40 p. 100 des maisons que nous vendons est supérieur au seuil précisé

[Text]

to me it is absolutely absurd to state in the technical paper, as it does, that these are "very wealthy households". That is an absolute crock. Being from Mississauga, Don knows that. A \$400,000 house in Mississauga is a three-bedroom, 2,000-square-foot house. The buyers who buy those houses from me struggle as much to buy them as the person in St. John's, Newfoundland, does to buy a \$150,000 house. I would suggest, in fact, that they are not very wealthy Canadians. What they are becomes probably very poor Canadians, because they now have a \$2,000 monthly payment to the Bank of Montreal on their mortgage.

The technical paper draws the point that the price of a house is a way of levelling out income levels; in other words, it is one way, as Tom has mentioned, of clawing back a bit, sort of saying that there is a limiting factor there: if you buy a \$400,000 house, you are rich, and therefore you get the full tax. Nothing could be farther from reality in the Toronto market, Kitchener-Waterloo, Georgetown, Vancouver. In those markets that is not the case.

We have a tradition in Canada of people buying a starter home; they achieve equity in that house; they move up to a bigger home with their family; and then they become a buy-down purchaser. It has nothing to do with wealth; it has nothing, in many cases, even to do with income. It is equity acquired in that home, and the biggest flaw we have in the Toronto area is this whole issue of identifying that anybody who owns a \$400,000 house is a very wealthy householder.

• 1020

Mr. Soetens: I never suggested they were wealthy. All I suggest to you—and my constituency is closer to downtown Toronto than where you operate from—is that on that basis the impacts are very similar. And I still say to you, even in my constituency a \$400,000-plus house is a house that is in the minority by far, not the majority. It is quite easy to buy a house for less than \$400,000 in my constituency and maybe you are just charging too much in yours.

I guess the point I get to is, because we are dealing with this affordability issue, you have talked about those poor \$300,000 homes that are going to be sold, and I agree with you. People are mortgaged to the hilt. They are the walking wounded in the Toronto area. You are proposing to put a burden on those people because the majority of sales in the metropolitan Toronto area are in fact resales, and if I am not mistaken your proposal is that the tax should apply to resales fully 9%. On a \$300,000 home that is a heck of a lot more than what is being proposed here.

Mr. Thompson: We never said that.

Mr. Cochren: I do not think that was included in our submission. We never questioned the—

[Translation]

par le document technique. D'après moi, il est absolument absurde de dire que les ménages qui achètent ces maisons sont «extrêmement aisés» comme on le fait dans le document. Ce sont des balivernes. Don le sait bien puisqu'il vient de Mississauga. Dans cette ville, une maison de trois chambres à coucher de 2,000 pieds carrés coûte 400,000\$. Ceux qui m'achètent de telles maisons ont autant de difficulté à les payer qu'une personne qui achète une maison de 150,000\$ à Saint Jean de Terre-Neuve. A mon avis, ils ne sont pas des Canadiens extrêmement aisés. En fait, ils sont même probablement des Canadiens très pauvres puisqu'ils doivent faire des versements hypothécaires mensuels de 2,000\$ à la Banque de Montréal.

Dans le document technique, on souligne que le prix des maisons servira à niveler les revenus. En d'autres termes, comme Tom le mentionnait, on récupère de l'argent en utilisant un critère limitatif: si vous achetez une maison de 400,000\$, c'est que vous êtes riche et, par conséquent, vous devez payer toute la taxe. Mais rien n'est plus faux pour les marchés de Toronto, Kitchener-Waterloo, Georgetown et Vancouver. Dans ces marchés, ce n'est certes pas le cas.

Traditionnellement, les Canadiens achètent d'abord une première maison qui prend de la valeur, puis ils emménagent dans une plus grande maison avec leur famille grâce à l'avoir qu'ils ont accumulé. Cela n'a rien à voir avec la richesse, ni, dans bien des cas, avec le revenu. Tout dépend de la valeur qu'a prise la première maison. Et c'est la source du problème puisque dans la région de Toronto, tout propriétaire d'une maison de 400,000\$ n'est pas nécessairement extrêmement aisé.

M. Soetens: Je n'ai jamais dit que ces personnes étaient riches. Je veux que vous compreniez que cela revient au même; et je vous précise que mon comté est plus près du centre-ville de Toronto que la région où vous faites affaires. Et pourtant, même dans mon comté, les maisons de plus 400,000\$ sont en minorité, non en majorité. Il est relativement facile d'acheter des maisons de moins de 400,000\$ dans mon comté, et peut être vos prix sont-ils simplement trop élevés.

Quand on parle de logements abordables, je suis d'accord avec vous, certains propriétaires de maisons de 300,000\$ ne sont pas riches. Leur hypothèque les prend à la gorge. Ils sont nombreux dans la région de Toronto à se trouver dans cette pénible situation. Or, vous proposez d'alourdir leur fardeau parce que la majorité des ventes de maisons dans la région métropolitaine sont en fait des reventes. Si je ne m'abuse, vous proposez d'appliquer une taxe de 9 p. 100 aux reventes. Pour une maison de 300,000\$, cela s'élève à beaucoup plus que ce qui est proposé actuellement.

M. Thompson: Nous n'avons jamais dit cela.

M. Cochren: Je ne crois pas que nous ayons déclaré cela dans notre exposé. Nous n'avons jamais contesté. . .

[Texte]

Mr. Soetens: Maybe I got it from so many of your members who are active in my constituency who feel that new housing is being discriminated against and existing housing should all be taxed at 9%.

Mr. Cochren: Certainly no—

Mr. Soetens: So as an association you do not take that position.

Mr. Cochren: We have not taken that position at all. We have only asked for an equal competitive playing field with respect to resale. Purchasers considering a new home in some markets that you represent, certainly not where I come from, but if they are considering buying a new home they are going to be penalized by a 9% federal tax of \$36,000. They are going to be forced to buy resale, which will in fact drive up resale costs and negatively impact our housing markets, particularly through that period where the rebate diminishes and eventually evaporates.

There will be fewer homes built in that period when a 9% tax, when it is right up front and right on the bill, is something to which many Canadians will say "I am not going to pay \$36,000 tax". Or \$45,000 tax on a \$500,000 home, which is still fairly average if you have seen some of them in that particular market. They are going to buy resale. We therefore will not be building houses, we will not be generating employment, we will not be creating demand for goods and services for housing, we will not be improving the quality of housing and setting new standards.

Mr. Sobeski: If that is where your market is, are you saying you are not going to build in that market?

Mr. Cochren: We are only going to build for the market—

Mr. Sobeski: Today you are telling us the market is \$400,000—

Mr. Cochren: We are only going to build for the market and there will not be—

Mr. Sobeski: —and if the market moves to \$250,000, you are not going to build homes in that range. Who are you kidding?

Mr. Cochren: That is exactly where we are going to build.

Mr. Sobeski: Well then, do not say you are getting out of the construction market. You will just shift from building large homes to smaller homes.

Mr. Cochren: Excuse me. What I said was we will not be building houses in that particular market price range. I should have said price range.

The Chairman: Can we move on here? I think you have had your kick at the cat.

[Traduction]

M. Soetens: Peut-être l'ai-je entendu de la bouche de l'un de vos membres qui travaille dans mon comté et qui estime que les nouveaux logements font l'objet de discrimination et que les logements existants devraient être taxés à 9 p 100.

M. Cochren: Certainement pas. . .

M. Soetens: Votre association ne prend donc pas cette position?

M. Cochren: Pas du tout. Nous demandons simplement qu'il y ait un équilibre concurrentiel avec les reventes. Les acheteurs qui pensent à acquérir une nouvelle maison dans certains marchés que vous représentez, et non d'où je viens, seront pénalisés par la taxe fédérale de 9 p. 100, ce qui représentera une dépense supplémentaire de 36,000\$. Ils seront donc obligés d'acheter une maison existante. Les prix des maisons existantes augmenteront et il y aura des effets négatifs sur nos marchés, particulièrement pendant la période où les ristournes diminueront graduellement avant d'être supprimées.

Il y aura donc moins de construction domiciliaire pendant la période où la taxe de 9 p. 100 sera imposée, très visiblement sur le contrat d'achat. Beaucoup de Canadiens se diront «je ne paierai pas une taxe de 36,000\$». Ni de 45,000\$ sur une maison de 500,000\$ ce qui est tout de même une maison moyenne pour notre marché en particulier. Ils achèteront plutôt une maison existante. Par conséquent, nous cesserons de construire des maisons, nous ne créerons plus d'emplois, nous réduirons la demande de biens et services nécessaires à la construction de maisons, nous n'améliorerons pas la qualité du logement et n'établirons pas de nouvelles normes.

M. Sobeski: Si c'est bien cela votre marché, dites-vous que vous ne construirez pas pour ce marché?

M. Cochren: Nous construirons uniquement pour le marché. . .

M. Sobeski: Aujourd'hui, vous nous dites que le marché est celui des maisons de 400,000\$. . .

M. Cochren: Nous n'allons construire que pour le marché et il n'y aura pas. . .

M. Sobeski: Et si la demande augmente pour des maisons de 250,000\$, vous n'en construirez pas. Vous vous moquez de nous!

M. Cochren: C'est exactement pour ce marché que nous allons construire des maisons.

M. Sobeski: Alors, ne dites pas que vous allez quitter le marché de la construction. Vous allez simplement passer des grosses aux petites maisons.

M. Cochren: Désolé. J'ai dit que nous cesserions de construire des maisons pour ce marché. J'aurais dû dire dans une telle gamme de prix.

Le président: Au prochain! Je crois que vous avez eu votre chance de parler.

[Text]

Mr. Karpoff (Surrey North): One of the ways that the government has been selling the goods and services tax is to play down or totally distort the effect on the public, in this case on housing. Their technical paper, which is not really a technical paper, is part of a snow job. It says that it is going to impact housing by \$480. Your calculations say it is \$3,025, or six times more, a difference of 630%.

After you made your calculations, did you get back to the Department of Finance and ask them to reconcile these two figures? And what response did you get? Secondly, if you have documented so clearly that their figures are erroneous, what confidence do you have in the rest of the technical data within the technical paper?

Mr. Cochren: Do you mean with respect to other industries?

Mr. Karpoff: Other industries, or all of it.

Mr. Cochren: Unfortunately we have not had time to look at all of the other industries affected. We have only had the technical paper since August of this year. We have been doing our analysis and studying the impact of different rates on housing for a long time. We began this process a year ago. This is something we cooked up last week, but we took pains to ensure that our calculations were correct. We are prepared to let them stand any scrutiny, any test, and we are prepared to put them right beside the Department of Finance's, which we have not seen, but we are prepared to put them side by side and let you people make the decision as to who is right.

• 1025

The Chairman: We may hear a motion that we make sure we get exactly the detail you have, and perhaps in your meeting with the department officials we can have a little fun.

Mr. Karpoff: In your calculations you produce a difference of about \$2,500, but you consider only one of the impacts of GST on housing prices. I wonder if you have thought of considering such factors as what happens if all of the manufacturers' sales tax is not passed on in the construction process? What is the impact on inflation? Everybody has agreed the sales tax is going to have an impact of about 2.5% on general inflation. There is a consensus that it is going to drive up interest rates by at least 1% in order to keep down the inflation. So you have three other factors, and all of those, if you start adding them in, would have a rippling effect.

I have had the good fortune of having a tax consultant, Oates-Anderson, do a program, of which I will be quite happy to table copies with the committee, showing the integrated impact. I just want to say that their calculations, if you consider all those things, are that in Vancouver the most likely story is that the average increase is going to increase the total price \$14,000 on a \$190,000 house. It is going to mean an increase in down payment of \$3,658 and an increase in monthly mortgage payments of \$230 a month. In Toronto it is going to be

[Translation]

M. Karpoff (Surrey-Nord): Pour vendre la TPS, le gouvernement a, entre autres, minimisé ses effets, notamment sur le logement. Le document technique, qui n'est pas réellement un document technique, fait partie de cette propagande. On y dit que l'incidence sur le logement sera de 480.00\$. Or, selon vos calculs, il s'agirait plutôt de 3,025\$, soit six fois plus, une différence de 630 p. 100.

Après avoir fait ces calculs, avez-vous communiqué avec le ministère des Finances pour demander ce qu'on y pensait de cette différence? Quelle réponse avez-vous reçue? D'autre part, après avoir démontré clairement que ces chiffres étaient erronés, pouvez-vous croire que le reste des données du document technique sont exactes?

M. Cochren: Vous voulez dire au sujet des autres secteurs?

M. Karpoff: Les autres secteurs, oui.

M. Cochren: Malheureusement, nous n'avons pas eu le temps d'examiner la situation des autres secteurs touchés. Nous n'avons le document technique que depuis août dernier. Nos analyses et notre examen des incidences sur le coût du logement ont commencé il y a longtemps. En fait, il y a un an. Ces derniers calculs datent de la semaine dernière et nous nous sommes efforcés de veiller à ce qu'ils soient justes. Nous sommes prêts à les faire examiner, vérifier et à les comparer à ceux du ministère des Finances, que nous n'avons pas eus. Si vous voulez, comparez-les et décidez qui a raison.

Le président: Nous pourrions adopter une motion prévoyant le dépôt des renseignements que vous avez, et à notre prochaine réunion avec les fonctionnaires du ministère, nous pourrions bien nous amuser.

M. Karpoff: Vos calculs arrivent à une différence d'environ 2,500\$ dollars. Vous n'avez toutefois considéré qu'un seul aspect de l'incidence de la TPS sur le prix du logement. Avez-vous pensé à considérer d'autres facteurs? Qu'est-ce qui arrive si la TVF n'est pas intégrée complètement au niveau de la construction? Quel sera l'impact sur l'inflation? Tous conviennent que l'inflation devrait augmenter de 2,5 p. 100 à cause de la TPS. Cela entraînerait une augmentation de 1 p. 100 au moins du taux d'intérêt, ce qui permettrait de freiner l'inflation. Voici donc trois autres facteurs qui auraient un effet de vague.

J'ai eu la chance de demander à des conseillers en fiscalité, Oates-Anderson, de me préparer un programme qui calcule l'effet composé de ces facteurs. Je serai heureux d'en présenter des exemplaires au comité. Je veux simplement préciser que leurs calculs tenant compte de ces facteurs prévoient que l'augmentation moyenne du prix d'une maison de 190,000 dollars à Vancouver sera selon toute probabilité de 14,000 dollars. Il s'agit donc d'une augmentation de 3,658\$ dollars du paiement initial et de 230\$ dollars du versement hypothécaire mensuel. A

[Texte]

much more dramatic. It is going to end up in an increase in down payment of over \$5,000 and over \$330 a month on payments.

Taking those things, do you agree if you calculate in those others there is this ripple effect on the GST by influencing interest rates, the probability that the manufacturers' sales tax is not going to be passed on, and higher mortgage payments? Do you think it is a fair analysis that there is going to be this type of ripple impact?

Mr. Cochren: I have not seen your consultant's brief, but let me make the point that we have indicated on average across the country an increased housing cost of six times, or at least \$3,000, after a 4.5% rebate. We have included in that calculation the likely impact of the existing manufacturers' tax not being passed on. We have not included other additional costs: cashflow, transition, operating expenses, remitting the tax, and administering it. We have suggested they will add to the cost of housing too.

We have had our analysis checked by outside people. They have indicated our estimates of six times greater are conservative. In fact, theirs are substantially greater than ours, which probably echos the sentiments of your analysis that it is at least equal to what the Canadian Home Builders' Association has indicated in our brief to you.

Mr. Karpoff: I want to ask a question on affordability. I am from Vancouver, and all of a sudden affordability is disappearing in Vancouver. We now have a whole series of things, particularly the high interest rate policy, the escalated cost of servicing land, the problems the municipalities are having in providing serviced lots and back-up facilities; and now this. Local builders tell me this is the death of affordable housing. Is that your assessment?

Mr. Cochren: I think it is part of the assault I mentioned earlier. Housing affordability is faced with bad tax policy at all levels: municipal, where they face bad zoning laws and lot levies, municipal-provincial development charges, rent controls, etc. There are a great number of them there. This just adds to it.

At some point, it is possible, there could be a collapse of the housing market. What we are asking for is, I think, a complete reform of the GST as it applies to it, so this government can say it has not negatively contributed to. . . what is the opposite of affordability of housing?

The Chairman: Mr. Richardson.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): The technical paper suggests a rebate to your industry of \$900 million. You are asking for another \$500 million so that the

[Traduction]

Toronto, l'effet sera encore plus grand. Il en résultera une augmentation de 5,000\$ dollars du paiement initial et de plus de 330\$ dollars des versements mensuels.

En tenant compte de ce rapport, dites-vous également que la TPS aura un effet de vague parce qu'elle influencera les taux d'intérêt, parce que la taxe de vente fédérale ne sera pas toute intégrée et parce que les versement hypothécaires seront plus élevés? Croyez-vous qu'il est juste de conclure qu'il y aura cet effet de vague?

M. Cochren: Je n'ai pas lu le mémoire de vos conseillers. Je signalerai toutefois que nous avons calculé une augmentation moyenne partout au pays six fois supérieure, d'au moins 3,000\$ dollars, après la ristourne de 4,5 p. 100. Nous avons tenu compte de l'incidence probable du fait que la TVF ne serait pas intégrée. Mais nous n'avons pas tenu compte de frais additionnels: problèmes de trésorerie, de transition, frais d'exploitation, frais de remise et d'administration de la taxe. Nous avons affirmé qu'ils s'ajouteraient au coût du logement.

Nous avons demandé à des gens de l'extérieur de vérifier notre analyse. Ils ont conclu que notre évaluation, de six fois supérieure aux chiffres officiels, était conservatrice. En fait, leur propre évaluation était substantiellement plus élevée que la nôtre, probablement semblable à votre analyse qui est égale ou supérieure à celle de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations.

M. Karpoff: Je veux revenir à la question du prix abordable des maisons. Je suis de Vancouver où, tout dernièrement, les maisons à prix abordables ont commencé à disparaître. Nous avons eu toute une suite de problèmes, particulièrement des taux d'intérêt élevés, une augmentation du coût de viabilisation des terrains, des difficultés pour les municipalités à fournir des terrains viabilisés et ou des aménagements de remplacement. Et maintenant, la TPS. Les constructeurs locaux me disent qu'il n'y aura plus de logements abordables. Etes-vous d'accord?

M. Cochren: Je crois que cela fait partie d'une légion de problèmes que j'ai mentionnés plus tôt. De mauvaises politiques fiscales de tous niveaux rendent les maisons de moins en moins abordables: au niveau municipal, de mauvais règlements de zonage et des taxes foncières, des frais de développement versés aux gouvernements municipaux et provinciaux, le contrôle des loyers, etc. Toute une légion de problèmes. La TPS ne fait que s'y ajouter.

Il faut envisager un effondrement éventuel du marché du logement. Nous demandons une réforme en profondeur de l'aspect logement de la TPS. Ainsi, le gouvernement pourra dire qu'il n'a pas contribué à l'augmentation des prix du logement.

Le président: Monsieur Richardson.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Le document technique affirme que votre industrie recevra 900,000 millions de dollars en ristournes. Vous demandez 500

[Text]

Canadian taxpayer can subsidize people in Toronto to buy houses over \$400,000. Is that basically what you are saying?

• 1030

Mr. Cochren: No, that is not.

Mr. Richardson: Well, what are you saying? I mean, other than that, tell me what is wrong with that statement.

Mr. Cochren: If the calculation of the rebate is wrong, then the calculation of the \$900 million is wrong and so is the estimate of the contribution of federal tax paid to the government by the housing sector. So all the numbers are wrong.

Mr. Richardson: You are using 1980 figures and the finance department is using 1987 figures. Is that correct?

Mr. Cochren: Our numbers are up to date, so in terms of the assistance—

Mr. Richardson: You are admitting your numbers are out of date. Are you using 1980 figures?

Mr. Cochren: We are using June-July 1989 housing figures.

Mr. Richardson: I am not sure that is accurate.

Let me just pursue this then, because I am trying to figure out how I can convince my constituents in Calgary that we should take another \$500 million of their taxpayers' money to subsidize people in Toronto to buy houses over \$400,000. That is a difficult one to grapple with.

You are talking about affordable housing. It seems to me that anybody who buys a house that is worth over \$400,000 in Toronto must either be making an income of \$130,000 or, as you tried to say earlier, are moving up from an existing home, in which case one would presume they have had a substantial capital gain on which there is no tax.

It would be pretty tough either way to elicit a lot of sympathy from some guy in any housing market other than Toronto.

Mr. Cochren: I think it is a very good point that you make and we are not suggesting that the government spend x amount of dollars that they may or may not have, or where they get it, because we think some of those assumptions are wrong. I think you should tell your constituents that the recommendations we are making to restudy the numbers and reformulate the particular rebate for housing will have the same effect in Toronto as it will in Calgary.

We do not have figures for Calgary but we certainly have them for Edmonton. The technical paper suggests that housing will only go up a modest \$350 in Edmonton. We are suggesting it will go up over \$2,300. That is more than six times; that is more than seven times. If the people in Calgary do not think a \$2,000 or \$3,000 increase in

[Translation]

millions de dollars supplémentaires de façon que le contribuable canadien subventionne les gens de Toronto qui veulent s'acheter des maisons de plus 400,000\$. Est-ce bien ce que vous dites?

M. Cochren: Non, ce n'est pas cela.

M. Richardson: Eh bien que dites-vous? À part cela, qui a-t-il de faux dans ce que je dis?

M. Cochren: Si le calcul de la ristourne est mauvais, le calcul des 900 millions de dollars l'est également, de même que l'estimation de la contribution faite au gouvernement sous forme de taxe fédérale par le secteur du logement. Par conséquent, tous ces chiffres sont faux.

M. Richardson: Vos chiffres sont ceux de 1980, alors que ceux du ministère des Finances sont de 1987. Est-ce bien exact?

M. Cochren: Nos chiffres sont à jour, donc du point de vue de l'aide. . .

M. Richardson: Vous admettez que vos chiffres ne sont pas à jour. Avez-vous pris les chiffres de 1980?

M. Cochren: Nous avons pris les chiffres du logement de juin-juillet 1989.

M. Richardson: Je ne suis pas sûr que ça soit exact.

Tirons les choses au clair, car j'essaie de voir comment convaincre mes électeurs de Calgary qu'il est important de consacrer 500 millions de dollars des impôts qu'ils paient pour financer les gens de Toronto qui veulent acheter des maisons de plus de 400,000\$. C'est difficile à faire avaler.

Vous parlez de logement abordable. Il me semble que ceux qui veulent acheter une maison de plus de 400,000\$ à Toronto doivent avoir plus de 130,000\$ de revenus par an, comme vous le disiez tout à l'heure, ou être déjà propriétaires, auquel cas ils vont faire d'importants gains en capital sur lesquels il n'y aura pas de taxe.

Dans un cas comme dans l'autre, vous aurez du mal à convaincre les acheteurs de maisons ailleurs que sur le marché de Toronto.

M. Cochren: Vous avez parfaitement raison, et nous ne demandons pas au gouvernement de dépenser tel ou tel montant d'argent qu'il n'a pas, ou de prélever les fonds ici ou là, car on aurait tort de voir les choses ainsi. Ce que vous devriez dire à vos électeurs, c'est que nos recommandations concernant la poursuite des recherches et la reformulation de la ristourne sur le logement auront le même effet à Toronto qu'à Calgary.

Nous n'avons pas les chiffres pour Calgary, mais nous les avons pour Edmonton. D'après le document technique, la taxe supplémentaire après ristourne n'atteindra que 350\$ à Edmonton. À notre avis, elle pourrait monter jusqu'à plus de 2,300\$, soit plus de six ou sept fois ce montant. Si les gens de Calgary ne trouvent

[Texte]

housing cost is important, then perhaps you do not have a problem there. —John, would you like to speak about—

Mr. Richardson: Of course you see they get the rebate, and that is the whole point of the thing. They get \$900 million in rebates everywhere, perhaps except for a few homes in Toronto over \$400,000.

In Calgary and in Edmonton, in 95% of the homes, they get the rebate. But you want to increase this another \$500 million.

As my last question, where would you presume to get that from? Would you want to add groceries to the tax? Would you like to raise the GST to 9 1/2%? Would you like to eliminate the small business credit? Where would you get that extra money?

Mr. Cochren: Let me just reiterate that the increase occurs after the rebate. These are increased costs after the rebate and I think that is an important point that a lot of people are misunderstanding—

Mr. Richardson: I wonder if you could just answer my question. Where would you then get that money to raise another half a billion dollars in rebates?

Mr. Cochren: Can John respond to that and I will come back?

Mr. John Bassell (Second Vice-President, Canadian Home Builders' Association): Let me put the whole thing in perspective.

Mr. Richardson: I think we have put it in a pretty good perspective—

Mr. Bassell: No, you have not. Excuse me. You have missed—

The Chairman: All right. Mr. Bassell.

Mr. Bassell: If I can put the whole thing in a little more perspective for you, you may be giving \$500 million more to Toronto. I do not know if their numbers are correct or not. But, when you weigh that against the alternative of maybe \$2 billion or \$3 billion—billions I am talking about—that you may have to give Toronto to subsidize rental housing because there will be no more trickle up in the whole process, you will find that the rental housing industry, the private sector, is going to leave, the way this paper is presented, because we cannot get economic rents for our buildings now, where market rents are lower.

That means more public subsidy. We have done numbers for the Toronto area, and with a waiting list for public housing \$500 million is nothing. You have to look at the whole picture. You cannot look at a very small part of it, which is the \$400,000 house, because the guy who moves out of the \$250,000 house or \$300,000 house to go to the \$400,000 house is going to... somebody out of the rental sector is going to go there and free up a unit for

[Traduction]

pas excessive une augmentation de 2,000\$ ou 3,000\$ sur le coût du logement, il n'y a pas de problème... John, voulez-vous intervenir à propos de... .

M. Richardson: Naturellement, vous voyez que tout le monde obtient la ristourne, et c'est bien cela qui est essentiel. La ristourne de 900 millions de dollars s'applique partout, sauf à quelques maisons de plus de 400,000\$ à Toronto.

À Calgary et à Edmonton, la ristourne est accordée dans 95 p. 100 des cas. Mais vous voulez qu'on y consacre 500 millions de dollars de plus.

Finalement, où voulez-vous qu'on prenne cet argent? Voulez-vous qu'on applique la taxe aux produits d'alimentation? Voulez-vous qu'on porte son taux à 9,5 p. 100? Voulez-vous qu'on supprime l'indemnité versée aux petites entreprises? Où voulez-vous qu'on prenne les fonds supplémentaires?

M. Cochren: Je vous rappelle que l'augmentation intervient après la ristourne. Il s'agit là de coûts supplémentaires après la ristourne, et je pense que c'est un élément important qui échappe à beaucoup de monde... .

M. Richardson: Pouvez-vous répondre à ma question? Où voulez-vous qu'on prenne un demi-milliard de dollars supplémentaire pour la ristourne?

M. Cochren: Si John veut répondre à cette question, je reprendrai la parole par la suite.

M. John Bassell (deuxième vice-président de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations): Je voudrais mettre le sujet en perspective.

M. Richardson: Il y est déjà... .

M. Bassell: Non. Excusez-moi, vous n'avez pas... .

Le président: Entendu. À vous, monsieur Bassell.

M. Bassell: Si je réussis à placer le sujet dans une meilleure perspective, on pourra peut-être obtenir 500 millions de plus pour Toronto. Je ne sais pas si ces chiffres sont exacts, mais s'il y a le choix entre ça et deux ou trois milliards de dollars—je parle bien de milliards—qu'il faudra accorder à Toronto pour subventionner les loyers, car on ne peut plus les augmenter, vous allez voir que le secteur privé va se retirer du logement locatif, si l'on maintient les dispositions prévues actuellement, car à cause du marché qui fait baisser les prix, nous ne pouvons obtenir de loyers rentables dans nos immeubles.

Il va donc falloir augmenter le subventionnement. Nous avons calculé les chiffres pour la région de Toronto et compte tenu des listes d'attente pour les logements publics, une subvention de 500 millions de dollars sera insignifiante. Il faut considérer globalement la situation, et non pas en isoler un élément infime, comme les maisons de plus de 400,000\$, car celui qui quitte une maison de 250,000\$ ou de 300,000\$ pour emménager dans une

[Text]

somebody else. Or the federal government of this country is going to have to support people in the rental housing industry in Toronto, Vancouver, Edmonton—Calgary now is coming back into this situation. If we are going to make the affordability of housing across a broad spectrum worse for everybody, it is going to have to be paid for, and if it is not out of tax, it is going to have to be paid by some other way.

• 1035

Mr. Richardson: We are just not buying that in Calgary. We are talking about subsidizing homes up to the price of \$400,000, with the exception of a limited number of areas in the country. We have a long way to go before we get to that range in most of Canada.

Mr. Bassell: In many parts of Canada you are already at that range. I am just telling you—

Mr. Richardson: I am talking about the whole picture, not just Toronto, where you fellows are from.

Mr. Bassell: I just talked about Vancouver and Calgary and Edmonton—

Mr. Richardson: Let us talk about the whole picture.

Mr. Bassell: —and other parts of the country. It is not only Toronto. It is other parts of Ontario. It is Vancouver and other parts of British Columbia and so on. I am just telling you that there is going to be a lot more federal money required for housing.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Richardson. I am going to Mr. Manley, but before I do, there has been an issue raised by others, including our research people, of the question of getting land out of the housing market; in other words, somehow either exempting land developers or not counting land cost in when you determine the tax base on housing or any sale of real estate.

I was wondering if somewhere along the line you could address that issue because it is another approach to solving the problem.

Mr. Manley (Ottawa South): In fact, Mr. Chairman, you have raised my first question, which was to ask whether, as an approach to solving this disparity among cities, the removal of the land cost in new housing from the base for the GST would not work sufficiently to smooth out the effect of the disparity.

Mr. Cochren: I think that is correct. We did briefly take a look at that and it would still require some form of rebate to us—the negative impact on affordability. In fact, it would exacerbate the increased cost of housing outside the Toronto and the Vancouver markets, if we want to pick two specific cities, including Calgary.

Mr. Manley: How would it do that?

[Translation]

maison de 400,000\$ va devoir. . . il faudra qu'un locataire libère un logement pour quelqu'un d'autre. Ou alors, le gouvernement fédéral va devoir subventionner les logements locatifs à Toronto, à Vancouver, à Edmonton—et on revient à Calgary. Si le logement devient moins abordable, certains devront en faire les frais, si on ne fait pas appel aux recettes fiscales, il faudra trouver une autre solution.

M. Richardson: Cet argument ne vaut pas pour Calgary. Nous parlons de subventionnement de certaines maisons jusqu'à concurrence de 400,000\$, à l'exception de certaines régions bien délimitées. Il n'est pas question d'appliquer cela à l'ensemble du Canada.

M. Bassell: Dans bien des régions, c'est déjà ce qui se passe. Je vous dis que. . .

M. Richardson: Non, je parle de l'ensemble du pays et non pas uniquement de votre région de Toronto.

M. Bassell: Je viens de parler de Vancouver, de Calgary et d'Edmonton. . .

M. Richardson: Parlons de l'ensemble du Canada.

M. Bassell: . . . et d'autres régions du pays. Il est question non seulement de Toronto, mais aussi d'autres régions de l'Ontario, ainsi que de Vancouver et d'autres régions de la Colombie-Britannique. Ce que je veux dire, c'est qu'il va falloir beaucoup plus de fonds d'origine fédérale dans le secteur du logement.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Richardson. Je vais donner la parole à M. Manley, mais avant cela, je voudrais aborder une question qui a été soulevée, notamment, par nos attachés de recherche, concernant les terrains, qui seraient exclus du marché du logement; autrement dit, il y aurait une exemption pour les promoteurs immobiliers, où on excluerait le coût des terrains dans le calcul de l'assiette fiscale du logement ou des transactions immobilières.

Pouvez-vous aborder cette question? Cela pourrait apporter une autre solution au problème?

M. Manley (Ottawa-Sud): En fait, monsieur le président, vous avez posé ma première question, à savoir si l'on peut envisager de soustraire de l'assiette de la TPS le coût des terrains du logement neuf afin d'atténuer les disparités entre les différentes villes.

M. Cochren: Je pense qu'on peut l'envisager. Nous avons étudié brièvement la question, et dans ce cas, nous aurions tout de même besoin d'une forme de ristourne pour que les logements restent abordables. En fait, une telle solution ferait augmenter le prix du logement en dehors des marchés, en particulier de Toronto et de Vancouver, notamment à Calgary.

M. Manley: Comment cela se fait-il?

[Texte]

Mr. Cochren: When you work it through, it just does not simply put everything on an even footing. It then starts to address the size of homes that are built and the size of lots. We looked at it briefly. It was not a solution to eliminating the rebate and would not provide some uniformity across the country.

Mr. Manley: Just so that I understand that in relation to Mr. Richardson's point, when you are saying "affordability", are you talking about trying to maintain current costs of new housing? In your language is "affordable" current prices? Or are you saying that we need to reduce the cost of new housing from what it currently is? In other words, is this rebate intended to lower the cost of housing, or is it intended to maintain the status quo, or is it intended to moderate the increase that is inevitable anyway?

Mr. Cochren: The rebate, as it is designed and if it achieved the minister's commitment, would still mean that Canadian home buyers will be paying more tax after tax reform. I think we all anticipated that. We are going to have to get rid of the deficit that we have across the country and as home builders, and I think home buyers, we have always agreed that we are willing to pay our fair share of tax. What we are not willing to accept is discrimination in the marketplace.

Mr. Manley: So how much is the increase? From the MST to the new system, based on your numbers, how much more tax is going to be collected out of the housing sector?

Mr. Cochren: Totally?

Mr. Manley: Totally. You may have these numbers in your brief.

Mr. Cochren: I do not think we have looked at it totally, because it varies by the number of houses that are built in the different markets. What we have tried to do is parallel the analysis that the Department of Finance did and take a look at different centres across the country in one collective number for Canada. The department has said about \$480, I believe, after the rebate, and we are suggesting it will be at least \$3,000. People suggested that our figures are low. And we have, of course, the other added cost that will again add to that \$3,000.

• 1040

Mr. Manley: So \$3,000 a unit. If the market does not collapse, how many units would you anticipate being constructed in a year?

Mr. Cochren: I am sorry, I cannot—

Mr. Manley: How many were constructed last year?

Mr. Cochren: Last year it was 222,000, 223,000; and the year before, 246,000.

Mr. Manley: So around \$7.5 million, then. That number times \$3,000 a unit gives us an idea of the additional tax out of the housing sector.

[Traduction]

M. Cochren: Si vous regardez l'application du mécanisme, vous n'obtenez pas des résultats uniformes partout. Il faut tenir compte de la taille des maisons construites et de la taille des terrains. Nous avons étudié rapidement la question. Ce ne serait pas une solution que de supprimer la ristourne, et ça ne favoriserait pas l'uniformité pour l'ensemble du pays.

M. Manley: Si je comprends bien, dans le contexte de l'argument de M. Richardson, lorsque vous parlez de prix abordables, vous voulez dire qu'il faut maintenir les coûts actuels des logements neufs. Trouvez-vous les prix actuels abordables? Ou voulez-vous dire qu'il faut réduire le prix des logements neufs par rapport aux prix actuels? Autrement dit, la ristourne va-t-elle faire baisser les prix du logement, est-ce qu'elle va préserver le statu quo ou va-t-elle ralentir une augmentation de toute façon inévitable?

M. Cochren: Telle qu'elle apparaît dans les engagements du ministre, la ristourne va amener les constructeurs canadiens d'habitations à payer davantage de taxes après la réforme fiscale. Nous nous y attendions tous. Il va falloir venir à bout du déficit et en tant que constructeurs d'habitations ou qu'acheteurs, nous avons toujours accepté de payer notre quote part de la taxe. Ce que nous refusons, c'est la discrimination sur le marché.

M. Manley: Quelle va être l'augmentation? Entre la taxe sur les ventes des fabricants et le nouveau système, quel va être le supplément de taxe dans le secteur du logement, d'après vos chiffres?

M. Cochren: Le supplément total?

M. Manley: Oui. Vous dites que ce chiffre figure dans votre mémoire.

M. Cochren: Je ne pense pas que nous ayons calculé le total, car tout dépend du nombre de logements construits sur les différents marchés. Ce que nous avons fait, c'est de reprendre l'analyse du ministère des Finances et de regrouper les données concernant différents centres pour obtenir un total canadien. Le ministère a parlé d'environ 480\$ après ristourne et nous pensons que ça sera au moins 3,000\$. Certains pensent que nos chiffres sont trop bas. Et naturellement, d'autres coûts viendront s'ajouter à ces 3,000\$.

M. Manley: Il y aura donc 3,000\$ par logement. Si le marché ne s'effondre pas, combien pensez-vous qu'il y ait de nouveaux logements construits par année?

M. Cochren: Excusez-moi, je ne peux pas. . .

M. Manley: Combien y en a-t-il eu l'année dernière?

M. Cochren: L'année dernière, il y en a eu 223,000, et l'année précédente, 246,000.

M. Manley: Ça fait donc environ 7,5 millions. En multipliant le nombre de logements par 3,000, on a une idée du supplément de taxe pour le secteur du logement.

[Text]

The point Mr. Richardson tried to make was that somebody in Calgary is being asked to subsidize housing. In fact, there is a massive windfall to the federal government out of the housing sector. What we are really talking about here is mitigating that tax grab. We are not asking anybody to put money into somebody's pocket in Toronto; we are just trying to zip the pocket closed before the whole wallet and everything else is gone. Is that right?

Mr. Cochren: There is no rebate; there is no subsidy. Depending on how the markets perform, they contribute tax revenues to the federal government under the existing system.

Mr. Manley: Precisely.

Mr. Cochren: In 1987, or 1986, the last year that figures were available, the residential construction industry contributed, through all forms of tax to the federal government only, some \$4.4 billion. It is more than three times the total budget of CMHC that the federal government puts back into housing in this country. So the more housing we build, the more tax we pay, at whatever price level: \$200,000, \$300,000, \$400,000.

I think the point has not been mentioned today that this industry has continually paid more and more taxes, and we feel it is fair share of tax. Federal tax has increased over the last few years; it has applied to more items that were previously tax exempt in the construction area. In case anybody has forgotten, beginning next year this industry is going to carry on its back a 1% increase in the existing tax, so the rebate looks like it is not such a bad deal. That is going to add about \$500 to the cost of a typical house across the country. Did this industry whine? Did this industry have its hand out, saying, that is tough, you have to give us a grant, we need a break today? No, it did not. We stood up and said that we would pay our fair share of tax and that we were looking forward to a commitment that in the final analysis GST will be fair and treat new housing equitably. That is all we have asked for—no subsidies, no grants, no programs. The housing policies that we developed with the federal government in 1984-85 we have strictly adhered to and have never deterred from that. And that was incumbent in the finance minister's commitment from last November: no change in housing policies.

Mr. Manley: Some of us are with you.

Let me pick up on another point you have made, and that is that what we are addressing with this goods and services tax is theoretically a consumption tax. You have made the point that in the case of housing this is not just a tax on current consumption, it is a tax on anticipated consumption. Could you maybe explain that for us and tell us whether you are aware of whether there are any other examples in the technical paper of tax on anticipated consumption in other sectors?

[Translation]

Ce que voulait dire M. Richardson, c'est que l'on va demander à des gens de Calgary de financer le logement. En fait, le secteur du logement va rapporter gros au gouvernement fédéral. Nous voudrions que le fardeau fiscal soit mieux réparti. Nous ne demandons pas qu'il puisse y avoir à Toronto des gens qui se remplissent les poches. Nous essayons de faire en sorte que le porte-monnaie se referme avant qu'il ne soit vide. Est-ce bien cela?

M. Cochren: Sans ristourne, il n'y a pas de subvention. Selon les résultats du marché, le système actuel fait rentrer des recettes fiscales dans le Trésor public.

M. Manley: Exactement.

M. Cochren: En 1987 ou en 1986, le dernier exercice pour lequel les données ont été publiées, la construction résidentielle a rapporté environ 4,4 milliards de dollars en taxes au gouvernement fédéral. C'est plus de trois fois le budget total de la SCHL que le gouvernement réinjecte dans le secteur du logement au Canada. Donc, plus nous construisons de logements, plus nous payons de taxes, que chaque logement coûte 200,000\$, 300,000\$ ou 400,000\$.

Personne n'a encore signalé aujourd'hui que notre secteur d'activité paye toujours davantage de taxes, et nous pensons faire amplement notre part. La taxe fédérale a augmenté au cours des dernières années; elle s'applique désormais à un nombre croissant de matériaux de construction qui, jusqu'alors, étaient exemptés. Je rappelle à ceux qui auraient pu l'oublier qu'à partir de l'année prochaine, la construction va devoir supporter une augmentation de 1 p. 100 par rapport à la taxe actuelle, donc la ristourne n'est pas une si mauvaise affaire. Le prix moyen des maisons dans l'ensemble du pays va augmenter d'environ 500\$. Les entrepreneurs en construction ont-ils poussé les hauts cris? Ont-ils supplié qu'on leur accorde une subvention ou un délai? Non, pas du tout. Ils ont accepté dignement de payer leur part de taxes, espérant avec confiance qu'en dernière analyse, la TPS serait juste et équitable envers le secteur des logements neufs. C'est tout ce que nous avons demandé, et non pas des subventions, des privilèges ou des programmes spéciaux. La politique du logement que nous avons arrêtée avec le gouvernement fédéral en 1984-1985 est rigoureusement conforme à cette attitude, et nous ne nous en sommes jamais départis. Et c'est ce qui apparaissait dans l'engagement pris en novembre dernier par le ministre des Finances: aucune modification dans la politique du logement.

M. Manley: Certains d'entre nous sont avec vous.

Je voudrais revenir sur un autre de vos arguments, qui fait de cette taxe sur les produits et services une taxe sur la consommation. Vous avez dit que dans le cas du logement, ce n'est pas simplement une taxe sur la consommation courante, mais une taxe sur la consommation anticipée. Pourriez-vous nous expliquer cet argument et nous dire si le document technique donne des exemples de taxes sur la consommation anticipée dans d'autres secteurs?

[Texte]

Mr. Cochren: I do not know about other sectors. Gord, can I ask you to—

Mr. Thompson: If your question is what I think you are asking—

Mr. Manley: I am going to the fairness as this system applies to housing compared to everything else. One of the principles—

Mr. Thompson: We have always had a great deal of confusion over whether a house is ever consumed. Most of the houses we build last a hundred years or more, and so at what point is it consumed? The day you move in? Do you consume 1/100 of it every year you live in it? Who knows? Nobody has the answer to that. Our research into value-added taxes in other countries around the world indicates that several other countries have also grappled with this problem. I would like to say that a majority of them have just not taxed housing, but this is not quite correct either. About 40% have not bothered to tax housing because they do not consider housing to be consumed. We do not have the answer to that question, but neither do you, neither does the finance department, and neither do 17 other countries around the world. But it is a problem for us in terms of the debate that goes on relative to why we should be taxed and existing housing stock should not be taxed. We add only 3% a year to the existing housing stock in this country; 97% of the houses in this country are already out there and will not be affected by the tax. So we have a problem with that, I agree with you, but I do not have the answer to it.

• 1045

Mr. Cochren: There is a section on page 4, I think, that talks about new housing as being consumed in the future and draws a comparison between imputed rented costs, I think, and the housing that is consumed within the first year, showing how out of line it really is and the impact on it.

Mr. Thompson: I would like to make one other point, because I think I clearly understood what you were trying to get at earlier on regarding this mystical number of \$900 million, if it indeed is \$900 million. It may not be; it may be more or it may be less. In my understanding of the numbers we went through when we were dealing with Finance, that is new-found money. We have this chasm that exists between the real world and government where, if money is rebated in this program—and I think that is why we chose to call it a rebate—then it becomes an expenditure. It is not an expenditure; it is a reduced level of taxation.

An hon. member: Exactly.

Mr. Thompson: And when we collect the 4.5%, if you assume it is 4.5%, we are collecting more money than we

[Traduction]

M. Cochren: Je ne connais pas les autres secteurs. Gord, puis-je vous demander. . .

M. Thompson: Si j'ai bien compris votre question. . .

M. Manley: Je vais voir si le système s'applique équitablement au logement par rapport aux autres secteurs. L'un des principes. . .

M. Thompson: Il n'est pas facile de déterminer si on peut parler de consommation dans le cas d'une maison. La plupart des maisons que nous construisons durent 100 ans ou plus; par conséquent, à quel moment la maison va-t-elle être consommée? Le jour où quelqu'un y emménage? Est-ce qu'on en consomme 1 p. 100 chaque année pendant qu'on l'habite? Qui peut le dire? Personne ne peut répondre à cela. Nos recherches concernant la taxe à la valeur ajoutée dans d'autres pays du monde indiquent que plusieurs pays se sont eux aussi heurtés à ce problème. J'aimerais pouvoir dire qu'une majorité d'entre eux n'ont pas taxé le logement, mais ça ne serait pas tout à fait exact. Quarante pour cent d'entre eux ne l'ont pas taxé, car ils estiment que le logement ne se consomme pas. Nous ne savons comment répondre à cette question, mais ni vous, ni le ministère des Finances ni 17 pays étrangers n'ont pu y répondre. Mais, pour nous, cela pose problème par rapport au débat sur la pertinence d'une taxe qui nous frappe sans frapper le stock immobilier existant. Nous n'ajoutons chaque année que 3 p. 100 au stock immobilier du pays; 97 p. 100 des maisons sont déjà construites et ne seront pas touchées par la taxe. Cela constitue un problème pour nous, je suis bien d'accord avec vous là-dessus.

M. Cochren: Dans un passage de votre mémoire, à la page 4 il me semble, on parle du fait que les nouveaux logements sont des produits de consommation future et on fait le parallèle entre les coûts locatifs imputés, je crois, et le coût d'un logement entièrement consommé durant la première année, pour montrer à quel point la taxe a un effet disproportionné.

M. Thompson: Il y a un autre aspect que je voudrais souligner, puisque j'estime avoir bien compris ce que vous cherchiez à expliquer plus tôt au sujet de ce fameux chiffre de 900 millions de dollars, si c'est bien de 900 millions de dollars qu'il s'agit. Il se peut que non; il se peut que ce soit plus ou moins. Si j'ai bien compris les divers calculs que nous avons abordés avec le ministère des Finances, il s'agit d'argent frais. Il existe un gouffre entre la réalité et l'optique gouvernementale, selon laquelle, si il y a ristourne dans le cadre de ce programme—et ce n'est pas pour rien, selon moi, qu'on a choisi le terme «ristourne»—alors on parle de dépense. Il ne s'agit pas d'une dépense; il s'agit d'un niveau réduit d'imposition.

Une voix: Tout à fait.

M. Thompson: Et lorsque nous percevons les 4,5 p. 100, en supposant que le taux soit de 4,5 p. 100, nous

[Text]

are collecting today. As Tom has pointed out, that number in 1986 was \$4.4 billion, and I suggest to you that, with the housing boom that has gone on in Ontario and Vancouver and other parts of the country, that \$4.5 billion is significantly higher. So this \$900 million that Calgary is all upset will go to the wealthy people who live in Toronto is not a subsidy.

An hon. member: It is a house in Mississauga.

Mr. Cochren: A bulletin was just handed to me by one of our analysts. According to our figures on calculation of the impact on the tax, the federal government stands to gain an additional \$1 billion more than indicated. I think that is the figure you are looking for and I think that is the source of the revenue you are looking for, for doing whatever you would like to do in terms of offsetting the negative impact.

The Chairman: I had it figured that your figure would be \$720 million, but you were not too far off.

In any event, the issue of land is still with us. It is part of the reference we have. You indicated in your preliminary work that perhaps that is not an answer. I wonder if you could put your mind to it when you are discussing things with Mr. Coderre. We would like to have some more information from you, so would you get to us with anything further you do? As I said, this is a very, very difficult issue, and I know the minister's commitment and our own feeling around the table.

I really want to thank you for your presentation. Unfortunately, we are tight in our schedule. I took 15 minutes from you to start with, but I have given it to you again already. So thank you very much. It is the Chamber of Commerce that will have to suffer.

• 1050

Our next witness is the Canadian Chamber of Commerce.

I want to welcome here today the President of the Chamber of Commerce, Tim Reid. We have with him Marsha Gordon, Vice-President of Policy; Wayne Matheson, Chairman of the chamber's Sales Tax Sub-Committee; Bill Sullivan, Chairman of the chamber's Taxation Committee; George Saba, a member of the chamber's Economic Policy Committee; and Josh Mendelsohn, a member of the same committee.

Mr. Reid.

Mr. Rolf Hougau (Chairman of the Board, Canadian Chamber of Commerce): Mr. Chairman, I was elected Chairman of the Board of the Canadian Chamber of

[Translation]

percevons davantage qu'aujourd'hui. Comme l'a signalé Tom, il s'agissait en 1986 des recettes de 4,4 milliards de dollars, et je soutiens que, compte tenu du fort taux d'activité dans le secteur de la construction domiciliaire en Ontario, à Vancouver, et ailleurs au pays, les recettes seraient beaucoup plus considérables aujourd'hui. Ainsi, ces 900 millions de dollars qui inquiètent les gens de Calgary parce qu'ils iraient à des Torontois fortunés, ne constituent pas une subvention.

Une voix: Il s'agit d'une maison à Mississauga.

M. Cochren: L'un de nos analystes vient tout juste de me transmettre un communiqué. Selon nos calculs de l'incidence de la taxe, le gouvernement fédéral pourrait gagner 1 milliard de dollars de plus que ce qui est prévu. Il me semble que c'est ce genre de chiffre qui peut vous intéresser et qu'il pourrait s'agir de la source de revenu qu'il vous faut pour faire contre-poids comme bon vous semble aux répercussions néfastes.

Le président: Selon mes calculs, j'aurais attendu de vous un chiffre de 720 millions de dollars, mais votre résultat est quand même assez proche de ce que je prévoyais.

De toute manière, la question des terrains n'est pas encore résolue. Elle fait partie de l'ensemble du dossier. Vous avez laissé entendre dans vos premiers travaux que la réponse ne se situait peut-être pas à ce niveau. Je vous prierais d'y réfléchir dans le cadre de vos discussions avec M. Coderre. Nous souhaiterions que vous nous fournissiez des renseignements et je vous invite donc à nous communiquer tout autre résultat que vous pourriez obtenir. Comme je l'ai déjà dit, il s'agit d'une question très épineuse que le ministre est déterminé à résoudre et qui nous tient également beaucoup à coeur, ici au comité.

Je tiens vraiment à vous remercier de votre exposé. Malheureusement, le programme est fort serré. Je vous ai enlevé 15 minutes au début, mais je vous les ai rendues par la suite. Je vous remercie donc. C'est la Chambre de commerce qui devra en subir les conséquences.

Notre prochain témoin sera la Chambre de commerce du Canada.

Je voudrais souhaiter la bienvenue ici aujourd'hui au président de la Chambre de commerce, monsieur Tim Reid. Il est accompagné par Marsha Gordon, vice-présidente à la politique, Wayne Matheson, président du sous-comité de la chambre sur la taxe de vente; Bill Sullivan, président du comité de la chambre sur la fiscalité; George Saba, membre du comité de la politique économique de la chambre; et Josh Mendelsohn, également membre de ce dernier comité.

M. Reid.

M. Rolf Hougau (président du conseil, Chambre de commerce du Canada): Monsieur le président, j'ai été élu président du conseil de la Chambre de commerce du

[Texte]

Commerce at our annual meeting earlier this week in Saint John, New Brunswick.

Mr. Tim Reid (President, Canadian Chamber of Commerce): Mr. Chairman, members of the committee, in accordance with standard practice the Canadian Chamber of Commerce was asked to provide to the clerk of this committee a statement of its position by September 15. That statement, in the form of a letter to you, sir, was forwarded on September 14 and actively reflected the official position and policy of our organization at the time of writing.

However, as you will be aware, the Canadian Chamber of Commerce conducted its 60th annual meeting in Saint John from September 17 to 19. During that meeting business people representing Chambers of Commerce and constituencies all across Canada addressed themselves to the goods and services tax as a predominant issue of the day in Canada. After detailed and full debate they approved a policy position even stronger than that reflected in our earlier letter to you. We have come here to present that position to you.

• 1055

However, it is first very important to state that the fundamental principles behind our position are unchanged. We do not favour the maintenance of the current manufacturers' sales tax. Its serious flaws have been well documented and need not be repeated here. We do support the concept of a value-added tax as a vehicle that could serve as the best replacement mechanism.

However, our meeting in Saint John, which provided an up-to-date sounding of current business opinion in Canada, revealed that the proposals in the government's technical paper are unacceptable to our members. Our members are no longer simply recommending that changes be made to the GST proposal as a means of making it work better. They are insisting that important adjustments be made in order to make the concept acceptable to them.

Thus, unless five criteria are met and unless specific significant and visible cuts in government spending are made, our members have voted to withhold their support of the tax.

The five criteria, briefly, are as follows:

First, our members want to see the federal-provincial tax base harmonized in order to eliminate the taxation of business inputs and the impact of tax cascading, as well as to simplify compliance, reduce administration costs, and increase its visibility.

[Traduction]

Canada lors de notre réunion annuelle qui s'est tenue plus tôt cette semaine à Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick.

Monsieur Tim Reid (président, Chambre de commerce du Canada): Monsieur le président, membres du comité, conformément à la pratique habituelle, on a demandé à la Chambre de commerce du Canada de fournir au greffier de ce comité une déclaration de position pour le 15 septembre. Cette déclaration, qui vous a été transmise sous forme de lettre le 14 septembre exposait fidèlement la position officielle et la politique de notre organisation au moment où elle a été rédigée.

Cependant, comme vous le savez, la Chambre de commerce du Canada a tenu sa soixantième réunion annuelle à Saint-Jean, du 17 au 19 septembre. Durant cette réunion, des gens d'affaires et représentants des Chambres de commerce et des groupes d'intérêt de tous les coins du Canada se sont penchés sur la taxe sur les produits et les services, qu'ils considéraient comme l'une des grandes questions de l'heure au Canada. Après un débat approfondi, ils ont approuvé une politique encore plus ferme que celle qui était exprimée dans la lettre que nous avons déjà fait parvenir. Nous sommes venus ici afin de vous présenter leur position.

Cependant, il est extrêmement important tout d'abord de dire que les principes fondamentaux qui sous-tendent notre position demeurent les mêmes. Nous ne sommes pas en faveur du maintien de la taxe de vente des fabricants telle qu'elle existe actuellement. Ses insuffisances graves sont bien connues, et il n'est pas nécessaire de les rappeler ici. Nous appuyons par contre l'idée d'une taxe sur la valeur ajoutée comme mécanisme de remplacement privilégié.

Cependant, il est ressorti de notre réunion de Saint-Jean, qui a permis de faire le point sur l'opinion des milieux d'affaires canadiens, que les propositions contenues dans le document technique du gouvernement sont inacceptables pour nos membres. Ces derniers ne font plus que simplement recommander des changements au projet de TPS pour en améliorer le fonctionnement. Ils tiennent absolument à voir apporter des modifications importantes qui rendraient la mesure acceptable à leurs yeux.

Ainsi, nos membres ont décidé par vote de ne pas appuyer la taxe à moins que cinq critères ne soient respectés et que des compressions importantes et visibles des dépenses de l'État ne soient faites.

Ces cinq critères sont les suivants:

Premièrement, nos membres souhaitent que l'assiette fiscale fédérale-provinciale soit harmonisée de manière à supprimer l'imposition des intrants et l'effet de cascade de la taxe, aussi bien que pour la rendre plus simple d'application, en réduire les coûts d'administration et en accroître la visibilité.

[Text]

Secondly, Canadian business recommends a common sales tax collection system by the federal and provincial governments in order to avoid duplicate administration and its costs to taxpayers, especially to small business. Because of the urgency we all attach to having the provinces on-side, we ask that the Prime Minister and his provincial colleagues hold an emergency session to discuss the GST at their scheduled meeting on November 9 and 10.

The third criterion is that we strongly favour as comprehensive a tax base as possible in order to permit a lowering of the GST rate to 6%, as well as to minimize administrative confusion and costs. If any further differential exists in bringing the rate down from 9% to 6%, we believe the difference must be made up by expenditure reductions.

Fourthly, the chamber believes the GST should be used strictly for the following purposes and no others: to replace the revenues formerly accruing from the manufacturers' sales tax and to offset the negative effects of the new tax on lower-income Canadians. Further, we believe that if any unanticipated additional revenues arise from the GST, they must go towards reducing the deficit and controlling the debt.

Finally, our position is that the tax must be visible to consumers so the government will be publicly accountable for any increases it might make in the initial rate.

Our members believe very strongly—and expressed it very strongly during a two-hour debate—that not only must those five principles be met but the government must also get more serious about cutting its spending. We were given a clear-cut message in Saint John. Businesses of every size, of every type, and from every region feel very strongly that the cost of government is excessive and that the cuts that have been made to date are totally inadequate considering the severity of the deficit and the debt problems the nation faces.

We feel uniquely qualified to provide testimony on behalf of our broad constituency of job creators and investors across Canada, having consulted with them in general assembly less than 48 hours ago. It is clear that as they studied the implications of the GST proposals on their families, on their businesses and employees, and on the nation's economy as a whole, they have concluded that it is more than desirable that the scheme be changed; it is absolutely necessary or the goods and services tax as presently proposed would no longer enjoy our support.

The Chamber of Commerce of Canada believes that the goods and service tax can still work. It can help us compete in the 1990s; it can assist economic growth; and we can do something about the deficit and debt. The 170,000 members who make up the Canadian Chamber of

[Translation]

Deuxièmement, les milieux d'affaires canadiens recommandent que les gouvernements fédéral et provinciaux adoptent un système commun de perception de la taxe pour éviter le dédoublement des efforts administratifs et de leur coût pour les contribuables, et notamment pour les PME. Compte tenu de l'urgence, selon nous, d'une concertation avec les provinces, nous demandons que le premier ministre et ses homologues provinciaux tiennent une séance d'urgence pour discuter de la TPS lors de leur rencontre qui doit avoir lieu les 9 et 10 novembre.

Le troisième critère est celui d'une assiette fiscale aussi complète que possible, de manière à permettre l'abaissement du coût de la TPS à 6 p. 100, et à réduire au minimum la confusion et les coûts sur le plan administratif. Si cette mesure ne permet pas de réduire le taux de 9 p. 100 à 6 p. 100, alors nous estimons que l'écart doit être comblé par des réductions de dépenses.

Quatrièmement, la chambre estime que la TPS doit servir exclusivement aux fins suivantes: remplacer les recettes qu'assurait auparavant la taxe sur les ventes des fabricants et faire contrepoids aux effets négatifs de la nouvelle taxe sur les Canadiens à faible revenu. De plus, nous estimons que si la TPS donne lieu à des recettes imprévues, celles-ci doivent être appliquées à la réduction du déficit et de l'endettement.

Enfin, nous proposons que la taxe soit nécessairement visible au niveau du consommateur, de sorte que le gouvernement soit tenu de rendre compte de toute augmentation du taux initial.

Nos membres sont fermement convaincus—et ils l'ont dit clairement lors d'un débat de deux heures—que ces cinq principes doivent être respectés et que, d'autre part, le gouvernement doit s'appliquer de façon beaucoup plus sérieuse à la compression des dépenses. Le message qu'on nous a donné à Saint-Jean est très clair. Quels que soient la taille, la nature, l'emplacement géographique de l'entreprise, ceux qui la dirigent ont la ferme conviction que l'État dépense trop et que les compressions qui ont été faites jusqu'à maintenant sont loin d'être suffisantes en regard de l'ampleur des problèmes de déficit et de dette auxquels le Canada fait face.

Nous estimons être particulièrement bien placés pour témoigner au nom du vaste groupe de créateurs d'emplois et d'investisseurs que nous représentons, puisque nous les avons consultés en assemblée générale il y a moins de 48 heures. En évaluant les répercussions du projet de TPS sur leurs familles, leurs entreprises et leurs employés, de même que sur l'économie canadienne dans son ensemble, ils sont arrivés à la conclusion que le projet doit nécessairement être modifié. S'il ne l'est pas, nous allons désormais cesser de l'appuyer.

La Chambre de commerce du Canada estime que la taxe sur les produits et services pourrait être une mesure valable. Elle pourrait favoriser notre compétitivité durant les années 90; elle pourrait contribuer à la croissance économique; et elle nous permettrait d'agir sur le déficit

[Texte]

Commerce believe that if political will is present, the critical amendments we seek can and must be made.

Not only, Mr. Chairman, is our message being brought to you and to the members of this committee, but our counterparts in the provincial chambers are taking the same message to their respective premiers.

• 1100

Your committee was given the mandate to hear the views of Canadians from coast to coast on tax reform. And through you, sir, and this committee, we believe the federal government will listen and will make the necessary changes. Thank you very much, and we will be delighted to have questions.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Reid.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): You have been very consistent with every other witness we have had so far in that there has been agreement by every single one of them that we should basically get on with this tax in some form, a value-added tax that is, versus the FST, and that goes for everyone from business to the National Council on Welfare. It has been a unanimous call, if you like, to make the move, although everyone has some version of "we will not support this unless", or "we will support it but", or whatever. I will get to the "buts" in a minute, but I would like to start off by confirming that you agree with that more or less, and we can then address the issues that you bring up.

Mr. Reid: Our position, and certainly that of the members, is that two things must happen. One is that the basic structural changes that I have outlined have to be made to the proposal. Secondly, there must be a commitment to further expenditure cuts. Given those kinds of structural changes and that kind of thrust, we believe the goods and services tax would be a tax much better than the manufacturers' sales tax.

Mr. Dorin: Almost everyone has also come in here and said that we should broaden the base and lower the rate, but we just had the home builders in here and you probably heard what they had to say. In spite of the fact that they are in essence getting an exemption worth about \$900 million, they suggested that it is not enough, that it should be more somehow. What do you think about that?

Mr. Reid: I think that raises the general issue of what is included in a comprehensive base, and our position is as comprehensive as possible.

[Traduction]

et la dette. Les 170,000 membres de la Chambre de commerce du Canada estiment que, si la volonté politique y est, les amendements nécessaires que nous proposons peuvent et doivent être adoptés.

Ainsi, monsieur le président, notre message est transmis non seulement à vous et aux membres de ce Comité, mais aussi aux premiers ministres provinciaux par nos homologues des chambres de commerce provinciales.

Votre Comité a reçu le mandat d'entendre le point de vue des Canadiens d'un océan à l'autre au sujet de la réforme fiscale. Et nous sommes convaincus que le gouvernement fédéral, par votre entremise, écouterait ce que les gens ont à dire et apporterait les changements nécessaires. Merci beaucoup; nous répondrions volontiers à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Reid.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Votre point de vue est tout à fait conforme à celui de tous les autres témoins que nous avons entendus jusqu'à maintenant, dans la mesure où tous, sans exception, sont fondamentalement d'accord pour dire que nous devons introduire cette taxe sous une forme quelconque, c'est-à-dire une taxe sur la valeur ajoutée, par opposition à la taxe fédérale de vente; tout le monde est d'accord là-dessus, depuis les gens d'affaires jusqu'au Conseil national du bien-être social. On peut dire qu'il y a unanimité sur ce point, sauf que tous les intervenants mettent des conditions à leur appui ou formulent des réserves quelconques. Je vais parler de ces réserves dans un instant, mais je voudrais d'abord vous entendre confirmer que vous êtes d'accord avec cet énoncé, en gros, après quoi nous pourrions aborder les points précis que vous avez soulevés.

M. Reid: Notre position, qui est certainement celle de nos membres, c'est qu'il y a deux conditions qui doivent être remplies. Premièrement, il faut que l'on apporte à la formule proposée les modifications fondamentales et structurelles que j'ai énoncées. Deuxièmement, il faut que l'on s'engage à pratiquer de nouvelles compressions de dépenses. Sous réserve de ces modifications et de cet engagement, nous croyons que la taxe sur les produits et services serait une bien meilleure taxe que la taxe sur les ventes des fabricants.

M. Dorin: Presque tous les intervenants sont venus nous dire que nous devrions élargir l'assiette de la taxe et en abaisser le taux, mais nous venons tout juste d'entendre les représentants des constructeurs d'habitations, et vous avez probablement entendu ce qu'ils avaient à dire. En dépit du fait qu'ils obtiennent en réalité une exemption d'une valeur d'environ 900 millions de dollars, ils ont laissé entendre que ce n'était pas suffisant, qu'il leur en fallait davantage. Qu'en pensez-vous?

M. Reid: Je crois que cela nous ramène à la question générale de savoir ce qu'il faut inclure dans l'assiette de la taxe; notre position, c'est que l'assiette doit être la plus large possible.

[Text]

Mr. Dorin: So you disagree with them then.

Mr. Reid: I think the broader question, if I may, should be addressed and Mr. Sullivan might be able to clarify that.

Mr. Dorin: I will get to the broader question. I want to talk about what they said about the housing rebate being insufficient, and I would like to have your opinion on that.

Mr. William Sullivan (Chairman, Taxation Committee, Canadian Chamber of Commerce): Mr. Dorin, the one issue here is that in our proposal we are looking for a reduced tax rate, going from 9% down—

Mr. Dorin: But you know what that takes of course—you have to tax food and all those other things.

Mr. Sullivan: Yes, but if you bring the rate down to 6% the amount of rebate that would be required under the housing situation would be much lower.

Mr. Dorin: Do you think there should be any rebate at all?

Mr. Sullivan: Basically, our view is that there should be a rebate to ensure that there is affordable housing. The rebate has to exist in the new system in order to protect people in the acquisition of homes.

Mr. Dorin: Is the proposed level too high or too low?

Mr. Sullivan: I guess I should defer this to Mr. Matheson for a moment and then come back.

Mr. Wayne Matheson (Chairman, Sales Tax Subcommittee, Canadian Chamber of Commerce): Essentially on the question as you have put it to the house builders, and they have their numbers, it seems to me that this is a thing that has to be looked at once again by the government itself in the technical notes.

The house builders in looking at the numbers say their perspective of affordability is one thing. We think the approach to reducing that rate to 6% should have primacy.

Mr. Dorin: A day or two ago we had the Canadian Council on Welfare come in and tell us—I was rather surprised actually—that they actually support this change but they would like one change, or one commitment, and that was that the credits that are proposed would be fully indexed. What do you think about that?

• 1105

Mr. Sullivan: In the sense of the credits, again we are going back to the issue that if you take the tax from the proposed 9% down to 6%, the credits will be reduced.

[Translation]

M. Dorin: Donc, vous n'êtes pas d'accord avec lui.

M. Reid: Si je peux me permettre, je crois qu'il faut aborder la question de façon plus générale, et M. Sullivan pourrait être en mesure de nous apporter des précisions.

M. Dorin: J'en arriverai tout à l'heure à la question générale. Pour l'instant, je veux m'en tenir à ce qu'ils ont dit au sujet de la ristourne au chapitre du logement, qui leur semble insuffisante, et je voudrais avoir votre opinion là-dessus.

M. William Sullivan (président du Comité de la fiscalité, Chambre de commerce du Canada): Monsieur Dorin, il ne faut pas perdre de vue que dans notre proposition, nous envisageons un taux plus bas pour la taxe; au lieu de 9 p. 100, ce serait. . .

M. Dorin: Mais vous savez bien qu'il faudrait pour cela taxer les aliments et tout le reste.

M. Sullivan: Oui, mais si on ramène le taux à 6 p. 100, le montant de la ristourne qu'il faudrait accorder au titre du logement serait beaucoup moins élevé.

M. Dorin: Croyez-vous qu'il devrait y avoir une ristourne?

M. Sullivan: Nous sommes fondamentalement d'avis qu'il faut une ristourne afin de garantir l'accès à des logements à prix abordables. Il faut prévoir une ristourne dans le nouveau régime afin de protéger les gens qui veulent s'acheter une maison.

M. Dorin: Le montant proposé est-il excessif ou insuffisant?

M. Sullivan: Je vais d'abord céder la parole à M. Matheson et j'aurai ensuite d'autres commentaires à formuler.

M. Wayne Matheson (président du Sous-comité de la taxe de vente, Chambre de commerce du Canada): Essentiellement, pour ce qui est de la question telle que vous l'avez posée aux constructeurs d'habitations, ces derniers ont leurs propres chiffres, et il me semble que c'est un point que les autorités gouvernementales devraient réexaminer sur le plan technique.

Les représentants des constructeurs d'habitations ont avancé des chiffres pour étayer leur position en ce qui concerne l'offre de logements à prix abordables. C'est un point de vue, mais nous croyons qu'il faut en priorité s'efforcer de ramener le tout à 6 p. 100.

M. Dorin: Il y a un jour ou deux, nous avons entendu les représentants du Conseil canadien du bien-être social. J'ai été plutôt étonné de les entendre appuyer la proposition à l'étude, mais ils souhaitent un engagement, à savoir que les crédits que nous proposons soient pleinement indexés. Qu'en pensez-vous?

M. Sullivan: Pour ce qui est des crédits, nous en revenons encore une fois à la même problématique, c'est-à-dire que si le taux de la taxe proposée passe de 9 p. 100 à 6 p. 100, les crédits seront réduits.

[Texte]

Mr. Dorin: But should it be fully indexed? That is the issue.

Mr. Sullivan: Going back, it is this idea that it is important in this new tax for low-income families that they remain whole. If indexing is required, and again the issue is—

Mr. Dorin: I am asking whether in your opinion it is required.

Mr. Sullivan: I think it is a numerical answer and I could not answer that.

Mr. Dorin: We are not getting too many answers here, so let us carry on.

You have said basically we could forget the small business rebate of \$600 if we simplified the system, took out the exemptions and lowered the rate. You are on record as saying that we could then eliminate the \$600 payment to small businesses, which I think is quite expensive—\$500 million or \$600 million. I believe that was somewhere in your brief.

Mr. Sullivan: We wanted to increase it.

Mr. Dorin: You wanted to increase it to \$1,000 or something. Oh, gracious. I am reading backwards, I am sorry. You want \$1,000.

The Chairman: You are not serious, are you? You want a larger fee to collect a smaller tax.

Mr. Sullivan: For the small business to collect the tax—whatever the tax is, be it 6% or 9%—the administration required, or the facilities required will be the same. You are going to need the same cash register.

Mr. Dorin: Well, yes. But you have told us that if we simplify it, it will not be the same so we could save money there. Presumably it would save administration costs so we should be able to lower the fee. Right? Is that not kind of a trade-off?

Mr. Matheson: An initial review of the technical papers clearly indicates to us that the government is behind the treatment of small business relative to provincial governments. Because that proposal within the papers to small business says that they do not get the \$600 until they spent all the money—presumably until the government gets its full service from small business to do all this administration. And only at the end of the fiscal year—

Mr. Dorin: We know all that. We are talking about the amount of the fee, \$600, less or more.

Mr. Matheson: If you go back to our full proposal, clearly you would have one collection auditor at the door, and conceivably that could go down, yes.

[Traduction]

M. Dorin: Mais devraient-ils être pleinement indexés? Voilà la question.

M. Sullivan: Le principe en cause, c'est qu'il est important que dans ce nouveau régime, les crédits conservent leur pleine valeur pour les familles à faible revenu. S'il faut qu'ils soient indexés, et, encore une fois, la question est de savoir. . .

M. Dorin: Je vous demande si, à votre avis, il faut qu'ils le soient.

M. Sullivan: Je pense que cette question appelle une réponse d'ordre numérique que je ne suis pas en mesure de fournir.

M. Dorin: Vous êtes plutôt avare de réponses, et je passe donc à autre chose.

Vous avez dit essentiellement que nous pourrions laisser tomber la remise de 600\$ aux petites entreprises si nous pouvions simplifier le système, supprimer les exemptions et abaisser le taux. Vous avez dit officiellement que nous pourrions alors éliminer le paiement de 600\$ aux petites entreprises, qui coûtent très cher—je crois que c'est de l'ordre de 500 ou 600 millions de dollars. Sauf erreur, c'est bien ce que vous avez dit dans votre mémoire.

M. Sullivan: Nous voulons l'augmenter.

M. Dorin: Vous voulez le porter à 1,000\$, ou quelque chose du genre. Seigneur, je m'excuse, c'est exactement le contraire de ce que je disais. Vous voulez 1,000\$.

Le président: Ce n'est pas sérieux. Vous voulez qu'on les paye plus cher pour percevoir une taxe moins élevée.

M. Sullivan: Peu importe quel est le taux de la taxe, que ce soit 6 p. 100 ou 9 p. 100, le coût sera le même pour les petites entreprises en termes de frais d'administration ou d'installation. Il faudra le même modèle de caisse enregistreuse.

M. Dorin: Oui, bien sûr. Mais vous nous avez dit que nous pourrions économiser en simplifiant le système. Si l'on réduisait les frais d'administration, je suppose qu'on pourrait diminuer les honoraires versés aux commerçants. N'est-ce pas logique?

M. Matheson: Un examen rapide du document technique montre à l'évidence que le gouvernement n'est pas à la hauteur des gouvernements provinciaux pour ce qui est du traitement accordé aux petites entreprises. En effet, le document précise bien que les petites entreprises n'obtiendront pas ce versement de 600\$ avant d'avoir dépensé le même montant, c'est-à-dire seulement après que le gouvernement aura obtenu que les petites entreprises se chargent de tout le travail d'administration. Et c'est seulement à la fin de l'année financière. . .

M. Dorin: Nous savons tout cela. Il est question du montant de 600\$ doit-on payer plus ou moins?

M. Matheson: Si vous lisez l'ensemble de notre proposition, vous verrez qu'il n'y aurait qu'un seul percepteur qui viendrait frapper à la porte, et le montant des frais d'administration aurait en effet diminué.

[Text]

Mr. Dorin: Let us get on to the final area then, for me anyway for now—controlling government spending. I am not sure that has much to do with this particular issue. I think they are somewhat unrelated, but it is an important issue, I agree with you, so I would like to add some comments. We have a Crown Corporation called VIA Rail, 7,000 employees, \$700 million a year in subsidy. What should we do about that one? Is that on the list of your cuts?

Mr. Reid: The setting of priorities is the responsibility of the government. We are saying that the reduction in government spending was not enough, that the increase in the deficit was not enough. In particular we are saying that the so-called cut was made by increasing taxes as opposed to cutting government spending.

Mr. Dorin: I understand that very well. But I have asked you about VIA Rail and what your opinion is. There is a proposal to chop it back substantially. Right now it is \$700 million roughly, \$642 million, I think, and 7,000 employees. What do you think about that area? We have targeted an area. We have given you a suggestion. You have said you want the cuts. Are you endorsing that one?

Okay, do not answer that one. How about regional development. We have two programs in this country, or three, Western Diversification, Atlantic Canada Opportunity Agency, and they add up to about \$800 million a year. How about that one? Is that a good target?

Mr. Reid: From the business communities point of view we are quite prepared to have grants to the business community cut. We think that is important. We think the issue of regional development is another concern; that is a social policy concern. We are totally consistent on that one.

Mr. Dorin: So in your opinion we could basically go after that area, and cut it back substantially.

Ms Gordon (Vice-President, Policy, Canadian Chamber of Commerce): I do not think it is on topic to get into VIA Rail here, but we have just passed a policy resolution of the Canadian Chamber of Commerce on VIA Rail.

• 1110

[Translation]

M. Dorin: Passons alors au dernier point, du moins en ce qui me concerne, à savoir la réduction des dépenses gouvernementales. Je ne pense pas que cela ait grand-chose à voir avec la question à l'étude. Je pense que ce sont deux questions distinctes, mais je conviens avec vous qu'il s'agit d'une question importante et je voudrais donc ajouter quelques observations à ce sujet. Il y a une société d'État qui s'appelle VIA Rail, qui compte 7,000 employés et qui touche 700 millions de dollars par année en subventions. Que devrait-on faire à ce sujet? Est-ce sur la liste des compressions que vous envisagez?

M. Reid: C'est au gouvernement qu'il incombe d'établir les priorités. Nous affirmons que le gouvernement n'a pas fait suffisamment d'efforts sur le plan de la réduction de ses dépenses et du déficit. Nous disons notamment qu'on a réalisé les prétendues compressions en augmentant les impôts, et non pas en réduisant les dépenses gouvernementales.

M. Dorin: Je comprends très bien votre argument. Mais je vous ai demandé votre opinion sur VIA Rail. Il est question de pratiquer des coupes sombres dans les crédits de cette société. À l'heure actuelle, elle engloutit une somme de l'ordre de 700 millions de dollars—je crois que c'est exactement 642 millions de dollars—pour 7,000 employés. Que pensez-vous de cela? Nous avons choisi de nous attaquer à cet objectif. Nous vous avons fait une suggestion. Vous affirmez que vous voulez des compressions budgétaires. Est-ce que vous souscrivez à cette proposition?

Bon, d'accord, ne répondez pas à cette question. Parlons plutôt du développement régional. Il y a deux programmes au Canada, ou plutôt trois, la Diversification de l'économie de l'Ouest, l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique; tout cela coûte environ 800 millions de dollars par année. Qu'en dites-vous? Pourrions-nous attaquer de ce côté?

M. Reid: Du point de vue du milieu des affaires, nous sommes tout à fait disposés à ce que l'on réduise les subventions accordées aux entreprises. Nous pensons que c'est important. À nos yeux, le développement régional relève de la politique sociale. Nous sommes tous d'accord là-dessus.

M. Dorin: Donc, à votre avis, nous devrions attaquer de ce côté-là et pratiquer des compressions considérables.

Mme Gordon (vice-présidente chargée de la Politique, Chambre de commerce du Canada): Je ne pense pas qu'il soit pertinent de discuter de VIA Rail, mais nous venons tout juste d'adopter une résolution énonçant la politique de la Chambre de commerce du Canada au sujet de VIA Rail.

M. Dorin: Et en quoi consiste-t-elle?

Mr. Dorin: And what was it?

Ms Gordon: I think we support privatization in principle, and if VIA Rail management were given an opportunity to present a business plan that would make

Mme Gordon: Nous souscrivons en principe à la privatisation, et si l'on accordait aux dirigeants de VIA Rail la possibilité de présenter un plan d'entreprise visant

[Texte]

the corporation profitable, that would certainly be an option.

Mr. Dorin: But I have never heard anybody think VIA Rail could ever make a profit.

Ms Gordon: But that is not on the topic.

Mr. Nystrom: I want to welcome the chamber here this morning and to say to you your opposition to the goods and services tax is certainly reflective of the small-town Chambers of COMMERCE in my area—I come from Saskatchewan—and indeed in other parts of this country.

You are saying this morning—and you have your resolution before us—that there should be no implementation of the tax unless your changes are made. If those changes are not made, what is your game plan? Are you going to go out and mobilize the chambers to fight this move, as John Bulloch has done?

Mr. Reid: We believe by appearing before this committee, by articulating what we think is a viable alternative proposal, it enables the government to move on its current position, particularly if it gets the kind of recommendations this committee might make. We will continue to stress here today and with government officials and with other Members of Parliament the need to change the current proposal along the lines we are proposing. We are pushing hard on our provincial counterparts to talk to the Premiers as well. And our message is very clear. The members of the Canadian Chamber of Commerce are saying the proposal in its present form is unacceptable and unless those changes are made we will withhold our support.

We want this to play out. We want to keep pushing hard for these changes.

Mr. Nystrom: Are you saying, sir, there should be no national sales tax during this term of the Mulroney government?

Mr. Reid: No. I think what we are saying here is we want the Prime Minister and Premiers to get together and sit down and hammer out a harmonized sales tax system. We think if there is a political will that can be done in time for this to be implemented in 1991.

Mr. Nystrom: I want to run through your agenda, then, because you are saying here—and I quote your resolution—there should be no implementation of the goods and services tax unless it is accompanied by specific, significant, and visible government spending cuts and the tax incorporates the points you list. You are talking about specific, significant, and visible government

[Traduction]

à rentabiliser la société, je pense que ce serait certainement une option valable.

M. Dorin: Mais je n'ai jamais entendu personne insinuer que VIA Rail puisse jamais devenir rentable.

Mme Gordon: Mais la question n'est pas là.

M. Nystrom: Je souhaite la bienvenue aux représentants de la Chambre de commerce et je tiens à vous dire que votre opposition à la taxe sur les produits et services est certainement conforme à la position des chambres de commerce des petites localités de ma région, en Saskatchewan, et aussi des autres régions du pays.

Ce que vous nous dites ce matin—et c'est d'ailleurs inscrit dans la résolution que nous avons en main—c'est que la taxe ne devrait pas être mise en vigueur à moins que des changements n'y soient apportés. Si ces changements ne sont pas apportés, que comptez-vous faire? Allez-vous faire campagne et tenter de mobiliser les chambres de commerce dans une lutte contre cette mesure, comme l'a fait John Bulloch?

M. Reid: Nous croyons qu'en comparaisant devant ce Comité, en énonçant ce qui nous semble une solution de rechange valable, nous permettons au gouvernement de revoir sa position actuelle, en particulier s'il est saisi des recommandations que votre Comité pourrait lui transmettre. Nous allons continuer d'insister, comme nous le faisons aujourd'hui, auprès de hauts fonctionnaires et auprès d'autres députés, sur le besoin de modifier les propositions actuelles pour tenir compte de nos propositions. Nous exerçons également de fortes pressions sur nos homologues provinciaux pour qu'elles interviennent auprès des premiers ministres provinciaux. Et notre message est très clair. Les membres de la Chambre de commerce du Canada disent que la proposition est inacceptable dans sa forme actuelle et que nous ne l'appuierons que si on y apporte les changements voulus.

Nous voulons que notre démarche aboutisse. Nous avons la ferme intention de continuer à insister pour obtenir que l'on fasse ces changements.

M. Nystrom: Dois-je comprendre, monsieur, qu'à votre avis, il ne devrait pas y avoir de taxe de vente nationale pendant le mandat actuel du gouvernement Mulroney?

M. Reid: Non. Ce que nous disons, c'est que nous voulons que le premier ministre du Canada et les premiers ministres provinciaux se réunissent et s'entendent pour mettre au point un régime national de taxe de vente. Pourvu qu'il y ait la volonté politique de le faire, nous croyons que ce résultat peut être atteint à temps pour être mis en vigueur en 1991.

M. Nystrom: Je vais donc passer en revue ce que vous proposez. Vous dites ici dans votre résolution que la taxe sur les produits et services ne devrait pas être mise en vigueur à moins qu'elle ne s'accompagne de compressions précises, importantes et visibles des dépenses gouvernementales et à moins que l'on n'incorpore à la taxe les points précis que vous énumérez. Vous parlez

[Text]

spending cuts. In all likelihood there is not going to be a budget until some time next spring, unless Mr. Wilson wants to leak another one at some time between now and then. Are you talking about spending cuts that might be announced in a budget in February, March, April, or May of next year, or you want to see those spending cuts implemented before you are ready to say whether or not they are good cuts? I am just trying to figure out what your timetable is.

Mr. Reid: I think the key thing is the commitment, and a commitment that would be kept this time. The chamber is very disappointed with last April's budget. The chamber expressed its views very strongly at the time. We think if the government states the deficit will go down significantly in its next budget, another \$4 billion or \$5 billion from where it is at, we are willing to take that as a serious statement of commitment as a part of the package of tax reform, stage 1 and stage 2.

Mr. Nystrom: About timetable, then, there is not likely to be a budget until some time in the spring, which is six, seven, eight months down the road from now, and you are willing to take the words of the Minister of Finance in his budget at face value at that time and not wait until implementation. But even if you do that, you are pushing this thing another seven or eight months down the road.

You are also talking about the possibility of the provinces getting together with the Prime Minister. That is a wise thing to do. You have said there should be another meeting of the Prime Minister and the provinces. That will also take a lot of time, as the chairman knows. Then if there is an agreement, it has to come back to the Parliament of Canada, go back to the provinces, go back to the legislatures. I think the effect of your recommendations is that there will be no tax during this session of Parliament.

Mr. Reid: I would hope that would not happen. I have a belief that this government was able to negotiate a very complex agreement with the United States on free trade, a very detailed one. A lot of discussions on the sales tax reform in Canada have taken place not just over the past couple of years but over the past decade. The information is there. There are experts in the provincial governments as well as in the federal government. I am absolutely convinced and the chamber is convinced that if it is a political will, if the governments of this country—all eleven of them, not just the federal government—listen carefully to not just what we are saying but what many people in Canada are saying, that they can make this happen in terms of what we have listed: a harmonization of the tax base, a common collection system, a comprehensive tax base. Get it down to 6%, make sure that low-income families are no worse off, and make sure that the tax will be visible.

[Translation]

donc de compressions précises, importantes et visibles des dépenses gouvernementales. En toute probabilité, il n'y aura pas de budget avant le printemps prochain, à moins que M. Wilson ne décide de provoquer une nouvelle fuite budgétaire d'ici là. Faites-vous allusion à des compressions de dépenses qui pourraient être annoncées dans un budget en février, mars, avril ou mai de l'an prochain, ou bien voulez-vous que ces compressions de dépenses soient pratiquées avant que vous soyez en mesure de vous prononcer quant à leur pertinence? J'essaie seulement d'établir quel est votre échéancier.

M. Reid: Je pense que c'est l'engagement qui prime, et il faudrait que l'engagement soit tenu cette fois-ci. La chambre de commerce est très déçue du budget d'avril dernier. À l'époque, nous avons exprimé notre avis avec beaucoup de fermeté. Si le gouvernement annonce que le déficit baissera considérablement dans son prochain budget, disons de 4 ou 5 milliards de dollars par rapport au niveau actuel, nous sommes disposés à accepter cela comme un engagement sérieux dans le cadre du programme de réforme fiscale ou des deux premières étapes de cette réforme.

M. Nystrom: Pour revenir à l'échéancier, il n'y aura probablement pas de budget avant le printemps prochain, c'est-à-dire dans six, sept ou huit mois, et vous êtes prêts à croire sur parole le ministre des Finances quand il fera son exposé budgétaire, sans avoir à attendre jusqu'à la date de mise en vigueur. Mais même alors, vous remettez cette annonce à sept ou huit mois.

Vous évoquez également la possibilité de discussion entre les provinces et le premier ministre. C'est une excellente suggestion. Vous avez dit que le premier ministre fédéral devrait rencontrer de nouveau ses homologues provinciaux. Cela exigera également beaucoup de temps, comme le président du Comité le sait bien. Puis, s'il y a entente, il faudra en saisir le Parlement du Canada, de même que les assemblées législatives des provinces. Je pense que si l'on donnait suite à vos recommandations, cela reviendrait à dire qu'il n'y aurait pas de taxe pendant la session actuelle du Parlement.

M. Reid: J'espère que les choses ne se passeront pas ainsi. Je trouve que le gouvernement actuel a été en mesure de négocier une entente très complexe avec les États-Unis au sujet du libre-échange, une entente très détaillée. On a déjà beaucoup discuté de la réforme de la taxe de vente au Canada, non pas seulement depuis quelques années, mais depuis 10 ans. Nous sommes bien informés. Nous retrouvons des spécialistes tant au sein des gouvernements provinciaux que du gouvernement fédéral. Je suis tout à fait convaincu, tout comme la Chambre de commerce du Canada, que s'il s'agit d'une volonté politique, si les gouvernements du pays—tous les 11 gouvernements, non pas uniquement le gouvernement fédéral—prêtent une oreille attentive non pas seulement à ce que nous disons, mais à ce que de nombreux Canadiens au pays disent, ces gouvernements peuvent accomplir ce que nous avons énuméré: une harmonisation de l'assiette fiscale, un système commun de perception et une assiette

[Texte]

[Traduction]

fiscale globale. Abaissez le taux à 6 p. 100, assurez-vous que les familles à faible revenu ne se retrouvent pas dans une situation pire et assurez-vous que cette taxe soit visible.

• 1115

I think agreement can be reached in those things. Some may be part of a plan over three or four years, but I think the implementation can take place, even though it might be imperfect to start with in terms of harmonization.

Je pense que l'on peut s'entendre sur ces points qui viennent d'être soulevés. L'entrée en vigueur de certains de ces points nécessitera peut-être de trois à quatre ans, mais je pense que l'on peut aller de l'avant avec l'entrée en vigueur de cette taxe, même s'il y a quelques imperfections au début en ce qui concerne l'harmonisation.

Mr. Nystrom: I would suggest, with respect, that it would be very difficult to meet the implementation deadline of January 1, 1991, if we are going to be waiting until the budget in the spring of 1990 to see what kind of spending cuts there may be. Then there are going to be negotiations with the provinces and out of that there is going to be new legislation coming here and back to the ten provinces.

M. Nystrom: Si vous me le permettez, je pense qu'il sera difficile de respecter la date d'entrée en vigueur du 1^{er} janvier 1991 si nous devons attendre le dépôt du budget du printemps 1990 afin de voir quelles réductions des dépenses ont été effectuées. Puis, il y aura des négociations avec les provinces et, par la suite, on présentera à ce Comité une nouvelle mesure législative qui sera ultérieurement retournée aux 10 provinces.

This will be a very long and complicated procedure and we have already been told by government officials that, even with the legislation that will be introduced by the end of this year, they are going to need an awful lot of lead time just to set up the regulations and implement what we have.

Il s'agira d'une procédure très longue et très complexe, et les représentants du gouvernement nous ont déjà dit que, même avec la mesure législative qui sera présentée à la fin de cette année, ils auront besoin d'énormément de temps simplement pour préparer les règlements et mettre en vigueur ces mesures.

So I think in effect what you are really saying to this committee, by making your recommendations, and that pleases me—I am not arguing with you—is that there should be no national sales tax during this particular Parliament.

Donc, je pense que ce que vous essayez de nous dire en présentant vos recommandations—cela me plaît bien, et je ne veux pas argumenter avec vous—, c'est qu'il ne devrait pas y avoir de taxe de vente nationale pendant cette législature.

Mr. Reid: Mr. Nystrom, I cannot offer an opinion on this in terms of how long it might take. But I guess our bottom line is that we have seen this government exercise its political will. We have seen various provincial Premiers exercise their political will. We think the governments of this country ought to get together and fulfil their responsibility to the rest of us, including the Canadian business community. Administrative problems get in the way of political will and I think that has got the thing backwards.

M. Reid: Monsieur Nystrom, je ne suis pas en mesure de vous dire combien de temps il faudrait. Mais en fin de compte, je pense que ce gouvernement a démontré sa volonté politique. Nous avons également vu différents premiers ministres provinciaux exercer leur volonté politique. Nous pensons que les gouvernements au pays doivent se concerter et assumer leurs responsabilités envers le reste de la population, y compris les milieux d'affaires du Canada. Les problèmes administratifs viennent entraver la volonté politique, et je pense que c'est ce qui a donné cette mesure rétrograde.

Mr. Nystrom: I wanted to ask you about your recommendation that there be specific, significant, and visible cuts in government spending. Murray was asking you something about this earlier on.

M. Nystrom: Je voulais poser une question au sujet de votre recommandation demandant des réductions précises, importantes et visibles des dépenses du gouvernement. Murray vous a d'ailleurs posé une question à ce sujet un peu plus tôt.

How significant? You say the government should be specific. Can you give us a recommendation of what you would like to see cut? You have already mentioned grants to the business community and I appreciate that. Can you give us any other recommendations as to what you are looking at and how significant they should be?

Des réductions de quelle ampleur? Vous dites que le gouvernement devrait proposer des mesures de réduction précises. Pouvez-vous nous fournir une recommandation au sujet des secteurs devant faire l'objet de réductions? Vous avez déjà mentionné des subventions versées aux entreprises, et je vous en suis reconnaissant. Pouvez-vous nous fournir d'autres recommandations au sujet de ces réductions et de leur ampleur?

[Text]

Mr. Reid: The position of the Chamber of Commerce over the past number of years, and particularly in the last budget, has been for a cut in the deficit of at least \$4 billion or \$5 billion below the level it was set at, which is \$30.5 billion.

We believe the setting of priorities can be stated specifically by the government through its duly elected Members of Parliament, who are listening to what their constituents say, and make the political trade-offs in what is to be cut. From the business community's point of view, we believe in taking our fair share of those cuts and we are stating explicitly that we do not want hand-outs from government.

Mr. Nystrom: Can you give us any more recommendations? You are a representative today of a number of our constituents. I have a lot of Chambers of Commerce in my riding. Outside of grants to the business community, where do you get that \$4 billion or \$5 billion from?

Mr. Reid: We will be meeting with the Minister of Finance in terms of the preparation of his budget and we will be giving him our opinions at that time. But it is not our job to be the government. Our job is to say things are out of whack in terms of our economy, from the perspective of the business community; the budget deficit is too high. Every year the deficit goes up, the debt goes up, the interest on that debt is eating up government expenditures that are necessary for other purposes, social purposes as well as economical development purposes. That forces up the exchange rate. That makes it more difficult for our exporters to export.

We think government policy is wrong on this, but we are not too sure that is the purpose of this session.

Mr. Nystrom: I wonder if you can tell us whether or not you have done an analysis in the chamber nationally, as to the impact of the GST as recommended in this technical paper on things like job loss, disposable income, inflation.

Mr. Josh Mendelsohn (Economic Policy Committee, Canadian Chamber of Commerce): We have not done a specific analysis per se. I think we have seen a variety of analyses, including that of the government. The problem with doing this kind of analysis is that the assumption you put into the structure of the model, if we can call it that, will really determine what you come up with. So the numbers you can come up with can be all over the map. I think there is certainly a concern on our part that at the higher rate of tax, 9% versus let us say 6%, there is a greater risk of inflationary pressures. Inflationary pressures raise a greater risk of higher interest rates than we would otherwise have, slower economic growth, and weaker employment. So if you want to look at it in that sense, there is that process. In terms of the absolute numbers, as I say, you pick your assumptions and you pretty much come up with your conclusions.

[Translation]

M. Reid: La Chambre de commerce du Canada, au cours des dernières années, et plus particulièrement lors du dernier budget, a préconisé une réduction du déficit d'au moins 4 à 5 milliards de dollars au-dessous de son niveau actuel, c'est-à-dire 30,5 milliards de dollars.

Nous pensons que le gouvernement peut fixer les priorités de façon précise par l'entremise des députés élus à la Chambre, qui prêtent une oreille attentive aux propos de leurs commettants et qui établissent les compromis politiques au sujet des réductions. Les entreprises sont prêtes à accepter leur juste part de ces réductions, et nous disons clairement que nous ne voulons pas de cadeaux du gouvernement.

M. Nystrom: Pouvez-vous nous fournir encore d'autres recommandations? Votre organisme représente de nombreux membres. Je compte d'ailleurs plusieurs chambres de commerce dans ma circonscription. Outre les subventions aux entreprises, où prenez-vous cette somme de 4 ou 5 milliards de dollars?

M. Reid: Nous allons rencontrer le ministre des Finances dans le cadre de la préparation de son budget et nous lui ferons part à ce moment-là de nos suggestions. Mais il ne nous appartient pas de gouverner. Notre tâche consiste à sonner le tocsin au sujet de notre économie, selon le point de vue du milieu des affaires; le déficit budgétaire est trop élevé. Chaque année, le déficit augmente, la dette augmente, le service de la dette accapare des dépenses du gouvernement qui devraient être consacrées à d'autres objectifs, c'est-à-dire des programmes sociaux et de développement économique. Tout cela fait augmenter le taux de change, ce qui complique davantage la tâche de nos exportateurs.

Nous pensons que la politique du gouvernement à ce sujet est erronée, mais nous ne pensons pas qu'il s'agit là de l'objet de cette réunion.

M. Nystrom: Pouvez-vous nous dire si, au sein de votre organisme, vous avez effectué une analyse nationale des répercussions de la TPS, telle que recommandée dans ce document technique, sur les pertes d'emplois, le revenu disponible et l'inflation?

M. Josh Mendelsohn (Comité de la politique économique, Chambre de commerce du Canada): Nous n'avons pas fait d'analyse précise comme telle. Nous avons étudié diverses analyses, y compris celle du gouvernement. Le problème que posent de telles analyses est le suivant: l'hypothèse sur laquelle repose la structure du modèle, si nous pouvons l'appeler ainsi, déterminera véritablement les résultats obtenus. Donc, les chiffres obtenus pourront aller d'un extrême à l'autre. Au taux le plus élevé de la taxe, 9 p. 100 comparativement à, disons, 6 p. 100, nous craignons qu'il n'y ait un plus grand risque de pressions inflationnistes. Les pressions inflationnistes accroissent les risques de taux d'intérêt plus élevés, d'une croissance économique plus lente et d'une situation de l'emploi plus précaire. Dans cette optique, si vous le voulez, nous faisons face à toutes ces conséquences. En chiffres absolus, comme je le dis, vous choisissez vos

[Texte]

[Traduction]

hypothèses de base et vous obtenez à peu près les conclusions désirées.

• 1120

Mr. Nystrom: Would you agree with Mr. Bulloch? He described this particular proposal as a nightmare for the small business community. You represent a lot of small businesses. Would you describe this as a nightmare? He is talking about the two levels of tax—provincial taxes and the federal tax—and the complications, and the complexity. Would that be a nightmare for small business?

Mr. Reid: Unequivocally, yes. We believe that the current proposal is a nightmare for small business. Our recommendations, if you like—we like to think of it as a constructive proposal to your committee and to the government—we think is an alternative that will make the goods and services tax something that would meet the worries of many small businesses, and we could articulate on that in some detail, if you wish.

Mr. Hougen: Mr. Nystrom, 80% of our membership is comprised of small businesses. We have 500 chambers across the country in our membership, and two-thirds of those are from communities of less than 5,000 persons. So we are very, very concerned with the small business community. We think it is far too complex for the small business person to accommodate in his business. That is why we are calling for the combined tax so we do not have two levels of taxation—one tax that may indeed be administered by the provincial mechanism now in place rather than set up a totally new bureaucracy across the country in order to collect these taxes. Simplicity is our objective.

Mr. Attewell (Markam): Mr. Chairman, I, too, would like to welcome Mr. Hougen and his group here today.

I want to ask some questions in two areas: the harmonization with the provinces and the expense-cut area. You say in this summary, and it seems to be very clear, that there be no implementation, etc., etc., if these five situations or provisions are not adhered to; and it says “no implementation”.

I would like to put out a scenario. Let us say that indeed the Prime Minister does meet with all the Premiers and he does try his best, but he does not get agreement. So there has been political will—which is the term you use to meet and to try to do it—but it does not happen. And then in order to use political will, the Prime Minister, the Cabinet, the government decides that somebody has to do it, so we are going to implement it. What would you say at that point in time? In other words, in a realistic way, they have done their best to get an accord on it.

M. Nystrom: Êtes-vous d'accord avec M. Bulloch? Il a décrit cette proposition de taxe comme un cauchemar pour les petites entreprises. Vous représentez un grand nombre de petites entreprises. Décrieriez-vous cette taxe comme un cauchemar? Il faisait allusion aux deux niveaux de taxe—taxe provinciale et taxe fédérale—et aux complications et à la complexité du système. Est-ce que tout cela constituera un cauchemar pour les petites entreprises?

M. Reid: Absolument. Nous pensons que la proposition actuelle représente un cauchemar pour les petites entreprises. Nos recommandations—selon nous, une proposition constructive pour votre Comité et le gouvernement—représentent une solution de rechange qui fera de la taxe sur les produits et services une mesure qui répondra aux préoccupations de nombreuses petites entreprises. Nous pouvons élaborer davantage si vous le voulez.

M. Hougen: Monsieur Nystrom, 80 p. 100 de nos membres représentent des petites entreprises. Nous comptons au pays 500 chambres, dont les deux tiers proviennent de collectivités de moins de 5,000 personnes. Donc, nous sommes très, très attentifs aux besoins des petites entreprises. Nous pensons que cette taxe est beaucoup trop complexe pour que le propriétaire d'une petite entreprise puisse l'intégrer à ses opérations. Voilà pourquoi nous demandons une taxe globale, de sorte qu'on ne se retrouve pas avec deux niveaux de taxe—une taxe globale qui, en fait, pourra être administrée par le mécanisme provincial déjà en place plutôt que par une toute nouvelle bureaucratie. Nous visons la simplicité.

M. Attewell (Markam): Monsieur le président, je tiens également à souhaiter la bienvenue à M. Hougen et à ses collègues.

Mes questions vont porter sur deux domaines: l'harmonisation avec les provinces et les réductions de dépenses. Vous dites dans ce résumé, et cela me semble très clair, qu'il ne devrait pas y avoir de mise en oeuvre, etc., etc., si on ne donne pas suite aux cinq recommandations présentées, et le texte poursuit en disant: «aucune mise en oeuvre».

J'aimerais proposer un scénario. Supposons que le premier ministre rencontre tous les premiers ministres provinciaux et que, malgré tous ses efforts, il n'arrive pas à obtenir une entente. Donc, on aura fait preuve de volonté politique—c'est le terme que vous avez utilisé pour donner suite ou essayer de donner suite à vos recommandations—mais on n'y arrive pas. Puis, afin de faire preuve de volonté politique, le premier ministre, le Cabinet et le gouvernement décident que quelqu'un doit aller de l'avant; donc, nous allons simplement mettre cette mesure en oeuvre. Quelle sera alors votre réaction? En d'autres mots, de façon réaliste, les principaux

[Text]

Mr. Hougen: Our organization is a very democratic one. When we hold a convention it is not too unlike a political convention, and our membership comes from all across the country, and we have vigorous debate on issues. We arrived at certain conclusions from that meeting, which we represent today. Those conclusions reach a broad consensus that we clearly want a message delivered through this committee and directly to the government or to the provincial governments that what has been proposed is unacceptable. I would say that if what you have described should occur, we would be consulting with our constituency in every community across the country to reassess our position.

Mr. Attewell: Mr. Hougen, surely you have some sense of what that second step would be, and it is clear it is either going to happen or it is not. Are you saying that you have no idea of what your position would be? Like I would predict it will not happen.

Somebody mentioned David Peterson or the free trade issue. Mr. Peterson won the last election in 1987 on one of the big issues by attacking free trade. I do not think it takes a wizard in political strategy to think that Mr. Peterson quite likely will be going to the people of Ontario next year attacking the GST. He might very well win, depending on what the emotions are at that time. Eighty percent of the Canadians oppose it right now. Do you really think the Premier of Ontario is going to go out there and say that he wants a combined GST for Ontario and for Canada? It is interesting that Mr. Bourassa—I may be mistaken, but I do not think he has brought up the subject in a constructive way in the last few weeks. Of course there is an election there next Monday—

• 1125

Ms Gordon: I guess our members are not as pessimistic as you are. I guess we have difficulty with what is being proposed now, a 9% tax, but we are saying that we think it is quite feasible to negotiate with the provinces. For instance, a common—

Mr. Attewell: I am sorry, but what were the words there—“quite feasible”?

Ms Gordon: Quite feasible to negotiate—

Mr. Attewell: Do you really believe that?

Ms Gordon: —with the provinces. For instance, we do not see why it would be that difficult to establish a system where the provincial administration is used to collect the tax. That would help out small businesses considerably. They would face one official auditing their process. They would have one form to fill out. They would have one date on which to send in their returns. I mean, there

[Translation]

intervenants ont fait de leur mieux afin d'obtenir un accord sur cette question.

M. Hougen: Notre organisme est très démocratique. Lorsque nous organisons un congrès, ce n'est pas très différent d'un congrès politique. Nos membres proviennent de toutes les régions du pays, et nous tenons des débats animés sur les grandes questions. Nous en sommes arrivés à certaines conclusions lors de cette réunion, et nous vous les présentons aujourd'hui. Ces conclusions représentent un vaste consensus: nous voulons transmettre un message clair par l'entremise de ce Comité aux gouvernements fédéral et provinciaux pour indiquer que ce qui a été proposé est inacceptable. Si les mesures proposées devaient être mises en oeuvre, nous consulterions alors nos membres dans tout le pays afin de redéfinir notre position.

M. Attewell: Monsieur Hougen, vous avez sans aucun doute une idée de la teneur de cette deuxième étape, et il est évident que cela se produira peut-être. Est-ce que vous essayez de me dire que vous n'avez aucune idée de la position que vous prendriez alors? Un peu comme si je prévoyais que cela ne se produira pas.

Quelqu'un a mentionné David Peterson ou l'accord de libre-échange. M. Peterson a remporté la dernière élection, en 1987, en s'attaquant au libre-échange. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire d'être un génie en stratégie politique pour imaginer que M. Peterson va sans aucun doute se présenter devant l'électorat ontarien l'an prochain en s'attaquant à la TPS. Il gagnera peut-être ses élections, selon le climat qui va régner alors. En ce moment, 80 p. 100 des Canadiens s'opposent à cette taxe. Pensez-vous que le premier ministre de l'Ontario va se présenter en campagne électorale et déclarer qu'il désire une taxe de vente combinée pour l'Ontario et le Canada? Il est intéressant de noter que M. Bourassa—je me trompe peut-être, mais je ne pense pas qu'il ait abordé le sujet de façon constructive au cours des dernières semaines. Bien sûr, on vote lundi prochain au Québec.

Mme Gordon: Nos membres ne sont pas aussi pessimistes que vous. Certes, la proposition actuelle nous pose des problèmes, une taxe de 9 p. 100, mais nous croyons qu'il sera tout à fait possible de négocier avec les provinces. Par exemple, une mesure commune. . .

M. Attewell: Je m'excuse, qu'est-ce que vous avez dit—tout à fait «possible»?

Mme Gordon: Oui. Tout à fait possible de négocier. . .

M. Attewell: Y croyez-vous vraiment?

Mme Gordon: . . . avec les provinces. Par exemple, nous ne voyons pas pourquoi il serait si difficile d'établir un système, puisque l'administration provinciale a l'habitude de percevoir la taxe. Cela aiderait grandement les petites entreprises, qui n'auraient à subir qu'une seule vérification officielle; qui n'aurait qu'un seul formulaire à remplir et une date unique pour retourner leur

[Texte]

would be a lot of simplification simply from having a common collection system. We would think—

Mr. Attewell: Excuse me, if I may interrupt. I agree with you 100%.

Ms Gordon: No, let me finish.

Mr. Attewell: I agree with you 1000% that the biggest problem of complexity that faces us will be having two levels. However, I really wanted to get your answer fairly clear with respect to my suggestion that it likely is not going to be possible.

Ms Gordon: I guess I am suggesting that if our position were adopted and if we all talked about a lower rate, a common collection system and harmonization, perhaps it would not be so impossible.

Mr. Attewell: I do not want to suggest that the group naïve, Mr. Chairman, but I would like to get some idea, if it does not happen, of what you are going to do. If it does not get through in the next year or so, I would predict that no government would touch this for 10 years. Who has the political will...? The government goes it alone, maybe in a year from now Quebec comes in, the second year after David Peterson perhaps wins Ontario, sees the light of day and comes in. Maybe it is going to take five years to do it, but we will have achieved it. Is it better to scrap it entirely for 20 years?

Mr. Reid: Our position is very straightforward on this. Unless what we have stated, what we call the structural changes in the GST, are made or have commitments to be made to achieve those within a reasonable time period, the proposal is unacceptable to the members who comprise the Canadian Chamber of Commerce.

Mr. Attewell: Let us use a different strategy. Say that everyone does come in, but it is kind of one by one. Maybe you can use your considerable influence, province by province, after we perhaps have to go it alone; maybe your guns should be pointed at the provincial level to assure that they eventually get inside.

Mr. Reid: Mr. Chairman, we are not pointing guns at anybody. We are coming here to share with you the views of the members of the Canadian Chamber of Commerce on this proposal, and we are trying to be very clear and maintain a very clear statement on those issues. The members of the Canadian Chamber of Commerce have passed, after two hours of intense debate, open to the press, the resolution that is before you. We are saying that the current proposals in the technical paper, in terms of implementing the GST, are unacceptable to the members of the Canadian Chamber of Commerce.

[Traduction]

déclaration d'impôt. Un système commun de perception de la taxe amènerait une très grande simplification. Nous pensons que...

M. Attewell: Excusez-moi de vous interrompre. Je suis tout à fait d'accord avec vous.

Mme Gordon: Permettez-moi de terminer.

M. Attewell: Je suis tout à fait d'accord avec vous pour dire que le pire, la chose la plus complexe, ce sera les deux niveaux de perception. Cependant, je voulais m'assurer de bien comprendre votre réponse à ma suggestion, soit que cela ne sera probablement pas possible.

Mme Gordon: Je pense que si on adoptait nos recommandations et si nous parlions tous d'un taux inférieur, d'un système commun de perception et d'harmonisation, peut-être que tout cela ne serait pas impossible.

M. Attewell: Je ne veux pas laisser entendre que le groupe soit naïf, monsieur le président, mais j'aimerais savoir ce que vous allez faire si tout cela ne se produit pas. Si cette taxe n'est pas adoptée au cours de la prochaine année, je me risquerais à dire qu'aucun gouvernement n'abordera à nouveau cette question pour au moins dix ans. Qui a la volonté politique...? Le fédéral fait cavalier seul, peut-être que dans un an le Québec se joindra à ce système, la deuxième année après ce sera peut-être la victoire possible de David Peterson en Ontario: peut-être qu'il comprendra et qu'il se joindra à ce système lui aussi. Peut-être qu'il faudra cinq ans pour atteindre cette harmonisation, mais nous y serons parvenus. Est-il préférable de mettre ce projet de côté pour 20 ans?

M. Reid: Notre position à ce sujet est très simple. À moins que les recommandations que nous avons proposées ne soient adoptées ou qu'on ne s'engage à les adopter au cours d'une période raisonnable, ce que nous avons appelé des changements structurels à la TPS, cette proposition est inacceptable aux membres de la Chambre de commerce du Canada.

M. Attewell: Permettez-moi d'utiliser une stratégie différente. Supposons que toutes les provinces participent, mais qu'elles se joignent l'une après l'autre à ce système. Vous pourriez peut-être utiliser votre très grande influence, province par province, après que nous ayons fait cavalier seul au début; vous devriez peut-être exercer des pressions sur les gouvernements provinciaux pour faire en sorte qu'ils participent un jour à ce système.

M. Reid: Monsieur le président, nous n'exerçons de pressions sur personne. Nous sommes venus ici pour partager les points de vue des membres de la Chambre de commerce du Canada au sujet de cette taxe, et nous essayons de présenter notre point de vue de façon très claire au sujet de ces questions. Les membres de la Chambre de commerce du Canada ont adopté, après deux heures de débat intense ouvert aux journalistes, la résolution que nous vous avons présentée. Nous vous disons que les propositions actuelles, celles que contient le document technique, en ce qui concerne la mise en

[Text]

We are optimistic, particularly with the ability of our provincial chambers and the tremendous credibility they have with elected Members of Parliament and the provinces, that we can help bring the two levels of government together on this. We think, quite frankly—our members have said this time and time again on the floor and in private—the elected representatives of the people of this country at the two levels of government have a responsibility to the rest of us in this country to get together, to do their public duty and to put in a tax that makes sense. This one does not make sense to our members.

Mr. Attewell: Do you really mean that we should not go ahead if we do not get the provincial harmony, if we do not get them onside? Do you really mean that?

• 1130

Mr. Reid: We are saying that the Prime Minister and the Premiers must get together. Marsha Gordon talked about putting in place a common collection agency. We think that is feasible. That would certainly be clear and present evidence that the two levels of government are serious about this. We think cascading can come out through negotiation and we think a plan can be put in place for the harmonization of the tax base. That should not defy the politicians of this country.

M. Alfonso Gagliano (député de Saint-Léonard): Je pense que la recommandation qu'on a devant nous est claire. Vous demandez que la taxe sur les biens et les services ne soit pas mise en application tant que les changements que vous proposez n'auront pas été mis en oeuvre.

J'aimerais avoir votre opinion sur la question provinciale-fédérale. Le gouvernement fédéral a décidé d'aller de l'avant tout seul. Le ministre des Finances nous a dit qu'il avait essayé, mais que cela n'avait pas marché. Il a donc décidé d'aller de l'avant seul.

Cette semaine, M. Bulloch, le président de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, a dit qu'il n'y avait pas eu de véritable négociations avec les gouvernements des provinces. C'est-à-dire que le gouvernement fédéral n'a jamais fait de proposition concrète aux provinces.

Si le gouvernement fédéral adopte unilatéralement cette taxe, par la suite, il sera difficile pour les provinces d'embarquer étant donné la nature de notre pays. Je crois que c'est très important si on veut vraiment réussir. Si le gouvernement veut véritablement qu'il y ait une taxe de vente unique au pays au lieu de 10, 11 ou peut-être 13, il doit arrêter immédiatement le processus en cours et amorcer une véritable consultation avec les provinces. Plus on avancera dans ce processus et plus on ira dans les

[Translation]

oeuvre de la TPS, ne sont pas acceptables pour les membres de la Chambre de commerce du Canada.

Nous sommes optimistes, particulièrement au sujet des capacités de nos chambres provinciales et de la très grande crédibilité dont elles jouissent auprès des députés fédéraux et provinciaux, et nous pensons être en mesure d'aider à rapprocher les deux paliers de gouvernement au sujet de cette question. Nous pensons, très franchement—nos membres l'ont dit et répété, tant lors de nos débats qu'en privé—que les représentants élus au pays aux deux paliers de gouvernement ont une responsabilité envers le pays: celle de se concerter, de faire leur devoir public et de présenter une taxe logique. Cette taxe n'est pas du tout acceptable pour nos membres.

M. Attewell: Vous voulez dire que nous ne devrions pas aller de l'avant si nous ne pouvons obtenir la participation des provinces, si elles n'acceptent pas de participer à un système de taxation commun? Est-ce que c'est vraiment cela que vous voulez dire?

M. Reid: Il faut que le premier ministre et ses homologues provinciaux se rencontrent. Marsha Gordon a parlé de la création d'une agence de perception conjointe. À notre avis, cette mesure est possible et démontrerait clairement l'intention ferme des deux niveaux de gouvernement à cet égard. Nous croyons également que la négociation servira à régler la question de l'effet de cascade et que nous pourrions mettre sur pied un programme pour harmoniser l'assiette fiscale. Les politiciens du Canada sont en mesure de relever ce défi.

Mr. Alfonso Gagliano (Saint-Léonard): I think the recommendation before us today is clear. You are asking that the goods and services tax not be implemented without the changes you propose.

I would like your opinion on the provincial/federal issue. The federal government has decided to go it alone. The Finance Minister says he tried, but to no avail. He therefore decided to move unilaterally.

This week, the Chairman of The Canadian Federation of Independent Business, Mr. Bulloch, stated that there had not been any real negotiations between the federal and provincial governments, that is, that the federal government had never presented a concrete proposal to the provinces.

If the federal government implements this tax unilaterally, the provinces will find it difficult to join in at a later date because of the very nature of our country. I think that is the key to success. If the government truly wants a single sales tax for Canada instead of 10, 11 or maybe even 13, it must halt the current process and truly begin consulting the provinces. The further it goes ahead and into detail with the current process, the harder it will be for the provinces to join in.

[Texte]

détails, plus il sera difficile pour les provinces d'embarquer.

J'aimerais avoir votre opinion là-dessus.

Mr. Reid: Our impression is that discussions about tax reform in Canada take place as part of doing business between the two levels of government. So I guess our opinion is, from what our members tell us who talk to the people they know in provincial governments, that there were serious negotiations taking place. We were not there so we cannot make a judgment as to just how serious they were. What we do know is that there are many mechanisms in place at the present time for such consultations. We do know that tax officials in all the provinces have regular contact with one another and the federal government on many, many issues, not just this particular one. In other words, there is a network of people who know one another at the public service level.

I think that a lot of work is going on in the provinces, not just after the Premiers met several weeks ago but well before that concerning the impact of this problem. In short, the level of knowledge and information about this tax, particularly with the briefs that come before this committee, is extraordinary. I think the provincial civil servants can agree on the basic facts on the implications of this. I think the political will could be there and it could go ahead.

The idea of having a consultative committee would be something that I think maybe you would like to recommend. It would be perhaps a reinforcing message of the importance of putting this in high gear, as the government did in the case of the Free Trade Agreement with the U.S., a very special effort to make something happen fast. We believe that could happen here.

M. Gagliano: Je vais aller un peu dans les détails de votre proposition et parler des frais d'administration de la petite entreprise. Vous dites qu'on devrait payer plus que les 600 dollars proposés. Je suis d'accord, mais j'aimerais savoir combien. Est-ce que vous êtes arrivés à un chiffre?

• 1135

Mr. Matheson: Yes, I believe we have, the suggestion being that you pay it quarterly as the work is being done for the government and that the increase in the fee should be similar to what provincial governments do. The work is clearly going to be the same because you do have exemptions to the general rule of tax within the technical papers exclusively. As well, that cost is ultimately to all business, but more particularly directed to small business.

Mr. Gagliano: John Bulloch illustrated that the cost to small business, if this proposal is implemented as it is, would be from \$2,000 to \$2,500, if my memory is right. You came to \$1,000. Did you do any studies? What is the variation? Why is it \$1,000 instead? What I am trying to

[Traduction]

I would like to have your opinion on that.

M. Reid: Nous croyons qu'au Canada, les discussions sur la réforme fiscale font partie des affaires courantes traitées par les deux niveaux de gouvernement. Certains de nos membres ont des contacts chez les gouvernements provinciaux, et d'après ce qu'ils nous ont dit, il y a eu de sérieuses discussions. Comme nous n'étions pas là, nous ne sommes pas en mesure de vous dire à quel point ces discussions étaient sérieuses. Par contre, nous savons qu'il existe à l'heure actuelle plusieurs mécanismes pour assurer de telles discussions. Nous savons que les fonctionnaires de l'impôt provinciaux et fédéraux se consultent régulièrement sur bon nombre de questions et non seulement sur la question qui nous préoccupe aujourd'hui. En d'autres mots, il y a un réseau de contacts qui se sont établis au sein de la fonction publique.

Je crois que les provinces ont fait beaucoup de travail à cet égard, et cela depuis bien avant la réunion des premiers ministres provinciaux qui a eu lieu il y a quelques semaines. Bref, les gens sont parfaitement renseignés au sujet de cette taxe, comme nous le démontrent les mémoires qui ont été soumis à ce comité. Je crois que les fonctionnaires provinciaux s'entendent sur les effets fondamentaux des mesures proposées. À mon avis, il pourrait y avoir la volonté politique de donner suite à cette mesure fiscale.

Je crois que le Comité devrait recommander la mise sur pied d'un comité consultatif. À mon avis, une telle recommandation servirait peut-être à souligner l'importance et l'urgence de la question, tout comme dans le cas de l'Accord de libre-échange conclu avec les États-Unis. La même chose pourrait arriver dans ce cas-ci.

Mr. Gagliano: I would like to go into the details of your proposal and talk about the administrative cost to small business. You say we should pay more than the \$600 provided. I agree with you on that point, but I would like to know how much. Have you come up with a figure?

M. Matheson: Oui, et il s'agit d'une somme à payer à chaque trimestre, au fur et à mesure que le travail s'effectue pour le gouvernement, nous estimons aussi que l'augmentation du montant devrait s'aligner sur ce que font les gouvernements provinciaux. Le travail à cet égard sera d'ailleurs semblable, car les exemptions à la taxe figurent seulement dans les documents techniques. En outre, ces coûts sont à assumer par toutes les entreprises, mais ils visent particulièrement les petites entreprises.

M. Gagliano: Selon M. John Bulloch, si la taxe est adoptée telle quelle, elle entraînera des coûts variant entre 2,000\$ et 2,500\$ pour les petites entreprises, si je ne m'abuse. Or, vos calculs arrivent à la somme de 1,000\$. Pourquoi? Avez-vous effectué des études? Y a-t-il une

[Text]

find out is: why \$600? I could not get it from Finance. You say \$1,000 and John Bulloch says \$2,500. I would like to know if there are any studies. What is the basis of this?

Mr. Matheson: Essentially, I guess, the concern is conversely that the greater level of credits flowing back would put undue pressure on a 6% rate. So having that in mind, we have to be cautious on expenditures by the government relative to compensating small business. We are merely using it as a guide, and clearly small business will point out to provincial governments that their compensation is not appropriate, but at least the federal government should be looking to compensation equal to provincial governments.

We did not do a statistical analysis relative to the costs of expenditures incurred by small business. Very often the businessmen themselves take the extra hour to fill in the second form to do the work, and they give lots to their businesses without charge.

The Chairman: I wonder if I can get a couple of things squared around here in my own mind before I go to Mr. Côté. I understand your position vis-à-vis the provinces, a matter I think we all appreciate. But in any event, the chamber is prepared to forgo the removal of federal sales tax on inventories for both retailers and wholesalers; the chamber is prepared to forgo the removal of tax on business inputs if this agreement is not reached. Is that the position of the chamber?

Mr. Matheson: May I ask for clarification, Mr. Chairman?

The Chairman: What you are prepared to do is stay with MST if you do not get the agreement of the provinces. Is that the position of the chamber?

Mr. Matheson: The bottom line, I think—

The Chairman: To stay with MST with all its problems and raise your revenue with that type of tax: is that the position of the chamber?

Mr. Reid: The position of the chamber, Mr. Chairman, is very clear. We have stated the structural changes that we think are necessary, and unless those are implemented, the chamber withholds its support for the GST. That is the way we word it.

The Chairman: All right, so the chamber's position is that the government should stay with the MST unless it gets the support and agreement of the provinces.

Mr. Reid: Our position is that a proper and effective GST is much, much preferable to the manufacturers sales

[Translation]

variation observée? Si je vous pose de telles questions, c'est parce que j'aimerais savoir comment on est arrivé à 600\$. Je n'ai pas obtenu de réponse du ministère des Finances. Or vous vous parlez de 1,000\$ et M. John Bulloch lui, de 2,500\$. J'aimerais donc savoir si vous avez effectué des études. Sur quoi vous fondez-vous?

M. Matheson: Ce qui nous préoccupait avant tout, c'est le fait que plus les crédits d'impôt seront élevés, plus cela exercera des pressions excessives sur un régime fonctionnant à un niveau de taxation de 6 p. 100. Compte tenu de cela, il faut faire attention lorsqu'on traite des indemnités accordées par le gouvernement aux petites entreprises. Nous ne nous en servons que pour nous orienter. À ce sujet d'ailleurs, les petites entreprises vont certainement se plaindre de l'insuffisance de leur indemnisation auprès des administrations provinciales, mais quoi qu'il en soit, le gouvernement fédéral devrait accorder une indemnisation égale à celles des provinces.

Nous n'avons pas effectué d'études statistiques sur les coûts que devront assumer les petites entreprises. Très souvent, les chefs d'entreprise eux-mêmes prennent la peine de remplir la deuxième formule et de faire le calcul, sans même demander à leurs entreprises un appoint de traitement.

Le président: Avant d'accorder la parole à M. Côté, j'aimerais demander quelques éclaircissements. Je comprends votre position vis-à-vis des provinces. Quoi qu'il en soit cependant, la Chambre de commerce est disposée à renoncer à la suppression de la taxe de vente fédérale sur les stocks pour les détaillants et les grossistes; elle est donc disposée à renoncer à la suppression de cette taxe sur les intrants des entreprises si l'on n'en arrive pas à une entente. Est-ce bien cela?

M. Matheson: Me permettez-vous de demander un éclaircissement, monsieur le président?

Le président: Vous êtes disposé à accepter le maintien de la taxe sur les biens manufacturés si l'on n'en arrive pas à une entente avec les provinces. Est-ce bien cela?

M. Matheson: Je crois que pour l'essentiel. . .

Le président: Vous préférez conserver la taxe de vente fédérale sur les biens manufacturés avec tout son cortège de problèmes, et vous en contenter donc pour la perception de vos revenus: est-ce bien cela?

M. Reid: Monsieur le président, la position de la Chambre de commerce est très claire. Nous avons exposé les changements qui s'imposent à notre avis, et à moins qu'on ne donne suite à ces propositions, la Chambre de commerce n'appuiera pas la taxe sur les produits et services. Telle est notre position.

Le président: Bien, cela revient donc à dire que le gouvernement devrait conserver la taxe de vente sur les biens manufacturés à moins d'en arriver à une entente avec les provinces.

M. Reid: Nous estimons qu'une taxe sur les produits et services efficace et bien adaptée est de beaucoup

[Texte]

tax. We believe that. We have done our analysis on that and we accept that analysis. But what we are saying is that the government unfortunately has put forward a medicine that could really kill the patient, and we think it is so seriously flawed that the government has to go back and rethink its position and discuss it with the provinces. That is our position.

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Je ne vous cacherais pas le plaisir que j'éprouve, non seulement à vous recevoir, mais aussi à lire votre rapport et à entendre vos propos. Je trouve votre mémoire réaliste et structuré, mais je dois vous dire que je crois voir une espèce d'irréalité—en tout cas, c'est une opinion personnelle—entre votre rapport et la résolution politique que vous vous êtes donnée. Le rapport me paraît réaliste dans ses perspectives et dans ses motivations à l'égard de l'objectif initial d'abaisser le taux à 6 p. 100, mais j'ai le sentiment que, dans la façon d'organiser cet objectif à travers la résolution politique annexe, vous vous emprisonnez et vous rendez presque irréalisable l'objectif que vous souhaitez nous voir réaliser avec vous et la population.

• 1140

Entre autres, je vois que cette taxe sera refusée «à moins qu'elle ne soit accompagnée des conditions suivantes». Compte tenu de ce que disait M. Gagliano tout à l'heure, à savoir que la négociation pourrait être difficile, voire même impossible, avec les provinces—on sait les difficultés qu'on a eues au plan constitutionnel ou d'autres ententes qui ont nécessité des négociations de 20 ou 25 ans—, j'ai l'impression que vous vous emprisonnez dans cette résolution-là. Vous formulez les vœux de voir le Canada concurrencer au plan mondial et d'effacer l'inefficacité ou l'injustice de la présente taxe, mais je vois mal comment ils vont se réaliser. Je vois votre bonne foi derrière cela, mais la résolution politique me fatigue. Vous pouvez toujours commenter mon propos.

Cela dit, si nous abaissons le taux de 9 p. 100 à 6 p. 100 tel que vous le souhaitez, cela diminuera évidemment les revenus, à moins que nous n'élargissions la taxation, y compris aux aliments, soit dit en passant. Vous savez que, quand le gouvernement et le ministère en particulier ont proposé 9 p. 100, ils voulaient aussi abaisser la table d'impôt de 26 p. 100 à 25 p. 100. Corrigez-moi si je me trompe. N'y a-t-il pas une seconde contradiction dans cette proposition? Si nous abaissons le taux de 9 p. 100 à 6 p. 100, quelle serait votre position face au ministre du Revenu national qui aurait pu autrement abaisser l'impôt de 26 p. 100 à 25 p. 100? Qu'est-ce que je dois faire? Quelle serait votre position à l'égard de l'impôt? Avez-vous pensé aux effets nuls que provoquerait, au niveau de l'impôt, votre proposition d'abaisser le taux à 6 p. 100?

M. George C. Saba (économiste en chef à la Compagnie Montréal Trust; membre du comité sur la politique économique de la Chambre de commerce du

[Traduction]

préférable à la taxe sur les biens manufacturés. Nous en sommes convaincus, et nous nous rallions aussi aux conclusions des analyses que nous avons effectuées sur le sujet. Cependant, le gouvernement a malheureusement conçu un remède pire que le mal, à tel point que le gouvernement devrait réviser sa position et en discuter avec les provinces. Voilà ce que nous pensons.

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): I will not try to hide how happy I am, not only to have you before us today, but also to have read your report and to have heard your testimony. I find your brief to be both realistic and well structured, but I must tell you that as far as I am concerned—and this is only a personal opinion—there seems to be sort of a gap between your report and the policy resolution that you have adopted. Although your report seems quite realistic as regards its perspective, its motivation and the initial goal of bringing the rate down to 6%, I have the feeling that you are tying your own hands with this policy resolution, and that you are in fact making this goal that you would like us to work together to attain practically unattainable.

It says, for instance, that you will refuse to support this tax «unless the following conditions are met». Given what Mr. Gagliano was saying earlier about how difficult, perhaps even impossible, negotiations may be with the provinces—we are all aware of the problems that we encountered when attempts were made to negotiate constitutional or other types of agreements, where negotiations dragged on for 20 or 25 years—I really have the feeling that you are simply tying your own hands with this resolution. You say that you would like Canada to be able to compete in world markets and that you would like the tax to be more effective and fair, yet I do not see how you expect that to happen. I certainly do not doubt your good faith, but I admit your policy resolution bothers me somewhat. Of course, you are free to respond to those comments.

Having said that, if we bring the rate down from 9% to 6%, as you proposed, that would of course result in fewer tax revenues, unless we were to broaden the tax base, which, incidentally, would mean taxing food. As you probably know, when the government and the Department of Finance proposed a rate of 9%, it was also part of their plan to lower the tax rate from 26% to 25%, if I am not mistaken. So, is there not a further contradiction in your proposal? If we were to lower the rate from 9% to 6%, what would you say to the Minister of National Revenue, who would otherwise have lowered the tax rate from 26% to 25%? What would your position on taxation be in that case? Have you considered the effect of your proposal on tax revenues if the rate were to be dropped to 6%?

Mr. George C. Saba (Chief Economist, Montreal Trust; Member, Economic Policy Committee, Canadian Chamber of Commerce): Yes, just a few comments. We

[Text]

Canada): Quelques commentaires. On parle d'une baisse de 9 p. 100 à 6 p. 100. On a déjà fait l'analyse. On a peur de l'effet inflationniste d'un taux de 9 p. 100. On a fait le calcul et on estime qu'avec les dépenses des individus en 1991, on pourrait, même avec un taux de 5 p. 100, obtenir des revenus comparables à ceux que l'on reçoit maintenant avec la taxe de vente. C'est même 4.5 p. 100.

Si on ajoute 1.5 p. 100 à ce 4.5 p. 100 pour arriver à 6 p. 100, cela donne au gouvernement ce qu'il faut pour payer des crédits à ceux qui vont être trop affectés par cette taxe. C'est cela, le contexte. On pourrait abaisser le taux de 9 p. 100 à 6 p. 100 tout en continuant à payer des crédits aux gens à faible revenu. À notre avis, ce serait moins inflationniste.

M. Côté: Cet ajout de 1.5 p. 100 que vous nous accordez compense-t-il vraiment le manque à gagner pour les crédits et les exonérations? Peut-il compenser, même en revenus, le manque à gagner du côté de la table d'impôt qui devrait normalement être abaissée de 26 p. 100 à 25 p. 100?

M. Saba: Selon nos calculs, oui.

M. Côté: C'est ce que vous nous dites.

Les institutions financières nous ont parlé d'un problème que vous évoquez à la dernière page de votre rapport. Je parle des regroupements de sociétés. Je ne sais pas si le terme français est approprié, mais on parle de sociétés apparentées et de société affiliées. Dans mon esprit, pour le moment, c'est la même chose.

• 1145

Dans le cas de la TPS, ces sociétés, comme entités distinctes, pourraient être taxables. Vous proposez que le gouvernement permette à ces sociétés apparentées d'être détaxées pour les services qu'elles se rendent entre elles.

Concrètement, quand vous parlez de sociétés affiliées ou apparentées comme celles-là, au Québec et au Canada en général, parlez-vous non seulement des banques, mais aussi des *credit unions* et des caisses populaires au Québec? Les incluez-vous dans ces sociétés-là?

Mr. Sullivan: In looking at the groupings, we were basically looking at situations where there were intercompany payments; in other words, there were payments from a regulated subsidiary. They would have the main company and a subsidiary, and that was a requirement under, say, the Bank Act or under any other regulatory authority. There would be payments between those two companies. Those payments under the current system would be subject to the GST or subject to tax. We were saying that it would seem inappropriate to create an internal tax base when all that is happening is that it is a payment between those two controlled or affiliated companies and its only purpose is to provide the service to the top or the bottom company.

[Translation]

have proposed that the rate be lowered from 9% to 6%, based on our analysis. Our fear is the inflationary effect of a 9% rate. We have done certain calculations and believe, in view of our projected individual spending levels in 1991, that even with a 5% rate of taxation, it would be possible to generate a level of revenue comparable to what we currently have with the sales tax. Actually, even 4.5% would do.

If we add 1.5% to that 4.5%, to bring it up to 6%, that provides the government with the revenues it needs to provide credits to those who will be adversely affected by this tax. That is the context of our proposal. We are saying that even if the tax rate were brought down from 9% to 6%, it would still be possible to provide tax credits to low-income Canadians. We feel that would be a less inflationary approach.

Mr. Côté: But would the additional 1.5% really offset the government's forgone revenue in credits and exemptions? Even in terms of revenues, would it compensate for the money the government is losing in terms of taxation rates, which ordinarily would be lowered from 26% to 25%?

Mr. Saba: According to our calculations, yes.

Mr. Côté: Well, that is what you say.

The financial institutions have raised an issue that you discuss on the last page of your brief. I refer to the matter of tax groupings. In French, for tax groupings, one talks of «*sociétés apparentées*» and «*sociétés affiliées*»; I do not know if those terms are correct. To my mind, for the time being, they both mean tax groupings.

In the GST system, these companies, as separate entities, could be taxable. You suggest that transactions among entities within a controlled group be tax-free.

When you talk of tax groupings like those, in Quebec and in Canada, do you think of banks as well as credit unions and *caisses populaires* in the province of Quebec? Do you include these institutions in the groupings?

M. Sullivan: Pour ce qui est des groupements de compagnies, nous songeons tout particulièrement aux paiements entre les compagnies membres du même groupe; autrement dit, il s'agit de paiements effectués par une filiale reconnue. Il y a la société mère et une filiale, conformément à la Loi sur les banques ou à d'autres règlements. Des paiements sont effectués entre les deux compagnies. Dans le cadre du système actuel, ces paiements seraient assujettis à la taxe ou à la TPS. Nous disons qu'il n'est pas approprié, à notre avis, de créer une assiette fiscale interne car tout ce qui se produit, après tout, est un versement ou un paiement entre deux sociétés affiliées. Il s'agit tout compte fait d'un service offert à la société mère ou à la filiale.

[Texte]

It is just a taxation, just increasing the costs of the financial institutions internally through internally generated transactions. These are not transactions with the public; these would be just transactions between two companies, and there basically what that would do is increase the cost to the financial institutions, which would further compound the problem to all the financial institutions as to trying to obtain an economic benefit or having to pass that cost on to its consumers.

M. Côté: Comme les *credit union* sont des filiales, elles sont des entités indépendantes, je crois, comme les caisses populaires, elles ne pourraient pas être incluses dans cette nouvelle réglementation que vous proposez.

Mr. Matheson: No. Clearly anywhere government has regulated a division between entities like that by law, whether it be under the Bank Act or any other act—this is a separation that is required by current law from whatever law—it should be looked at to not have that an impediment merely to gain more tax, whether one credit union must be separated from another for whatever services—whatever institution, and not necessarily financial.

Mr. Young: I want to say at the very outset that after a week I now understand why the age-old adage of “hope springs eternal” has had a great deal of meaning to many people. We have listened to so many presentations this week, without getting into the reasons why the chamber feels that the tax has to be set aside or wait until things are done. The incredible exercise this week has been to listen to people who have had all kinds of serious reservations, from the bar to insurance people to financial institutions—all kinds of people saying, we support the concept but we have serious reservations, but go ahead—as I follow up on the question of the chairman and others in terms of your position of saying, no, we cannot go ahead with this kind of a proposal without very serious and significant changes to it having been effected.

• 1150

I realize this has been a very difficult process. Since you were in my province, I am aware of your convention and some of the things that went on there. But because the government appears to be embarking and has already embarked on a campaign that some people describe is to educate the Canadian public as to the value of the proposed tax as set out in the technical paper, is the chamber through its vast network across the country going to ensure that Canadians are made aware of your concerns and the fact that you will be taking the position of asking that what you have set out in your policy paper here today is respected by the government?

[Traduction]

Cette taxe ferait augmenter les coûts internes des institutions financières car elle viserait des transactions internes. Il ne s'agit pas de transactions entre la compagnie et le public; il s'agit simplement de transactions entre deux compagnies, et si le gouvernement les taxait, cela entraînerait une augmentation des coûts des institutions financières. Tout cela compliquerait les choses, car les institutions financières essaient d'être rentables et elles devraient peut-être, dans ces circonstances, transmettre ces coûts au consommateur.

Mr. Côté: Since credit unions are subsidiaries, and therefore separate entities, I think that, just like *caisses populaires*, they could not be included in this new regulation.

M. Matheson: Non. Lorsque le gouvernement établit une distinction légale entre les diverses compagnies, qu'ils s'agisse de la Loi sur les banques ou d'une autre loi—d'ailleurs cette distinction est assurée par les lois actuelles—il ne faudrait pas que cette distinction soit faite simplement pour obtenir plus de recettes fiscales; il ne faudrait pas faire une distinction entre telle coopérative de crédit et telle autre, quels que soient les services ou les établissements en cause, qu'ils soient financiers ou pas, simplement pour augmenter les recettes du gouvernement.

M. Young: Je dois dire qu'après une semaine d'audiences je comprends pourquoi bien des gens croient que «tant qu'il y a de la vie il y a de l'espoir». Nous ne nous attarderons pas pour l'instant sur la raison pour laquelle la Chambre de commerce voudrait que cette taxe soit reportée. Nous avons entendu un très grand nombre de témoins cette semaine. Nous avons entendu des gens qui ont de graves réserves à l'égard de cette loi, qu'il s'agisse du Barreau canadien, des compagnies d'assurance ou des institutions financières—des représentants d'un très grand nombre de groupes qui nous disent qu'ils ne s'opposent pas au concept, mais qu'ils ont de sérieuses réserves—; le président et d'autres députés vous ont demandé exactement pourquoi vous aviez adopté cette position, soit que le gouvernement ne devrait pas mettre en oeuvre ce nouveau régime sans y apporter d'importants changements.

Je sais que les choses ont été assez difficiles. Puisque vous oeuvrez dans ma province, je sais que vous avez eu un congrès et je suis consciente des choses qui s'y sont déroulées. Puisque le gouvernement semble vouloir lancer et a de fait déjà lancé ce qu'on pourrait appeler une campagne visant à éduquer le public canadien quant aux avantages de la taxe proposée, tels qu'expliqués dans le document technique, j'aimerais savoir si la Chambre de commerce, qui a des membres partout au pays, a l'intention d'expliquer aux Canadiens ses préoccupations et de leur communiquer les propositions qu'elle a formulées dans le mémoire qu'elle a présenté aujourd'hui?

[Text]

Mr. Reid: Mr. Chairman, I think our position is to try to play a very constructive role in this very, very difficult public policy debate. In the past the chamber has made it very, very clear to the federal government, which is its interface, that we are quite prepared to help arrange meetings of our members as the other organizations have done. We have done this in the past.

We do not want to put ourselves in the position, however, of selling the current proposal, because our members themselves disagree with it so much, as does the chamber as a whole. But on talking to our chairman just coming over here, if we received a request to make it known to our member chambers that the federal government wished to meet with them to discuss this tax, we would be delighted to help facilitate those arrangements.

The federal officials or elected representatives who went to those meetings would have to realize that they would be hearing very much the same concerns that we have put before you today. But we would be delighted to assist in any way we can to ensure this debate stays constructive so that we can get in place a goods and services tax that makes sense and which replaces the manufacturers' sales tax. We want to be more competitive in the world in the 1990s and the next decade. We do accept and we always have accepted and have been totally consistent that to get rid of the manufacturers' sales tax is a priority objective if we are to remain price competitive in our costs in the world market and against imports coming in and threatening our domestic producers.

Mr. Young: Mr. Chairman, we all like to think on this committee that we are going to have some influence, depending on how things evolve over the next couple of months and what kind of a report the committee prepares. But I am wondering, has the chamber any intention of trying to arrange a meeting with the Prime Minister and the Minister of Finance to make sure that your views are communicated to them directly? I am sure they will be aware in the general sense of your position—many people will be aware of that—but is there any intention to try to make certain that they understand the depth of the feeling and that your position is very clear?

Mr. Reid: We will do whatever we can to ensure that the views of our members as expressed in the resolution passed by a vast majority in Saint John are made known to ministers and to the Prime Minister. If the Prime Minister asked to see the chairman or myself, we would be very pleased to meet with him and to explain the depth of the deeply-held views on the negative impact that the current proposal would have on the business sector across this country.

Mr. Young: Mr. Chairman, I had another question but I would like to pass. May I? I know Mrs. Marleau has one question and rather than me continue perhaps—

[Translation]

M. Reid: Monsieur le président, nous voulons jouer un rôle positif dans ce débat qui porte sur une politique gouvernementale fort épineuse. Nous avons indiqué très clairement au gouvernement fédéral, notre interlocuteur tout indiqué, que nous sommes disposés à organiser des réunions avec nos membres, comme l'ont fait d'autres organisations. Nous l'avons d'ailleurs déjà fait par le passé.

Cependant, nous ne voulons pas qu'on s'attende à ce que nous essayions de faire accepter cette réforme aux Canadiens, car nos membres, et de fait la Chambre comme organisme, ont de sérieuses réserves. J'ai discuté de la question avec notre président un peu plus tôt et nous avons décidé que si le gouvernement voulait discuter de cette taxe avec les Chambres de commerce qui font partie de notre organisation, nous serions fort heureux d'organiser les choses.

Les fonctionnaires ou les députés qui participeraient à ces réunions devraient s'attendre à entendre un bon nombre des préoccupations qui ont déjà été soulevées aujourd'hui. Cependant, nous serions tout disposés à prendre les mesures qui s'imposent pour nous assurer que cette discussion serait fort positive; de cette façon, nous pourrions obtenir une taxe sur les produits et services qui soit logique et efficace et qui puisse remplacer la taxe sur les ventes des fabricants. Nous voulons avoir une meilleure position concurrentielle pendant les années 1990 et la décennie qui suivra. Nous avons toujours reconnu sans hésitation qu'il faut absolument se défaire de la taxe sur les ventes des fabricants si nous voulons maintenir une position concurrentielle sur le marché international et livrer une concurrence saine aux importations qui entrent au pays et qui menacent les producteurs canadiens.

M. Young: Monsieur le président, tous les membres du Comité aiment croire qu'ils auront une certaine influence, selon la façon dont les choses se dérouleront au cours des deux prochains mois et selon le type de rapport que nous déposerons. Je me demande si la Chambre de commerce a l'intention d'essayer de rencontrer le premier ministre et le ministre des Finances afin de s'assurer qu'ils connaissent bien sa position à l'égard de la nouvelle taxe? Je suis convaincu qu'ils sauront à peu près ce que vous avez dit—bien des gens seront au courant—mais avez-vous l'intention de vous assurer qu'ils comprennent vraiment les raisons pour lesquelles vous avez adopté cette position?

M. Reid: Nous ferons tout ce que nous pouvons pour nous assurer que l'opinion de nos membres, telle qu'exprimée dans la résolution adoptée par la grande majorité d'entre eux à Saint-Jean, soit communiquée aux ministres et au premier ministre. Si le premier ministre le désirait, notre président et moi-mêmes serions très heureux de le rencontrer et de lui expliquer en détail notre opinion quant aux répercussions négatives de cette proposition sur le monde des affaires partout au pays.

M. Young: Monsieur le président, j'avais une autre question mais j'ai changé d'idée. Je sais que M^{me} Marleau voudrait poser une question et j'aimerais plutôt lui laisser le temps. . .

[Texte]

The Chairman: Carry right on, Mrs. Marleau.

Mrs. Marleau (Sudbury): I was not expecting that.

What you have said in essence is scrap the tax if you do not get an agreement with the provinces to have a one-level tax. Do you have any plans at all on how you can convince both levels of government to get down to business? We know for a fact that the Minister of Finance has said there are no talks going on at this time.

Mr. Reid: Mr. Chairman, we did not use the phrase "put in place one-level tax across the country". I would not want it to be misunderstood. We are talking about harmonization and that is saying let us make things work a lot better and harmonize.

Mrs. Marleau: I accept your term.

Mr. Reid: We are doing our very best to inform the government here and in the provinces that the largest business association in this country, in every province and in almost every city and almost every town and village and every federal riding, something which we can all understand, have said unequivocally that the proposals that came out in the technical paper are unacceptable to them. And we will continue to say that. We will do it with a sense of dignity. We will do it with a sense of responsibility and civility.

• 1155

But the message we bring to you today is unequivocal. We not only hope the chairman and yourselves are listening—I know you are, you are here—but I am sure the members of Cabinet and the Prime Minister are listening very, very carefully. Of course we have daily contact with officials throughout the government. We are very much aware of the detailed proposals we attached as an annex to our letter, as well as these more macro-policy considerations.

Mr. Sobeski: Of course part of your thing is government controlling expenses. In your proposal you talk about taking the \$600 fee to a \$1,000 fee, which, if we use the numbers out of the department, would take it from \$600 million to \$1 billion. But the other thing you have suggested is that small businesses buying equipment between now and December 31, 1990 also receive back some sort of a credit. So again you are asking small business to dip into the federal treasury. I do not know what sort of numbers you are talking about, but if you were expecting the federal government to give a rebate even before we start collecting this tax on the manufacturers... Do you have any idea what you are talking about? Is it maybe \$1 billion the government would then have to...?

[Traduction]

Le président: Très bien, Madame Marleau.

Mme Marleau (Sudbury): Je ne m'attendais pas à avoir le temps de poser une question.

Vous dites tout compte fait qu'il faudrait abandonner ce projet de réforme à moins qu'on ne puisse convaincre les provinces d'accepter un système dans lequel la taxe ne serait prélevée qu'à un niveau. Avez-vous une idée comment on pourrait convaincre le gouvernement fédéral et les provinces d'entamer des négociations en ce sens? Nous savons que le ministre des Finances a dit qu'il n'y avait aucune discussion en cours avec les provinces.

M. Reid: Monsieur le président, nous n'avons pas dit qu'il faille «que les taxes ne soient prélevées qu'à un palier dans tout le pays». Il ne faudrait pas mal interpréter nos propos. Nous proposons une harmonisation, nous proposons que les gouvernements s'entendent afin de faciliter les choses.

Mme Marleau: Je vois.

M. Reid: Nous faisons tout ce que nous pouvons pour faire comprendre au gouvernement fédéral et aux gouvernements provinciaux que la principale association d'affaires au pays, qui a des représentants dans chaque province et dans pratiquement chaque ville, chaque village et dans chaque circonscription fédérale, est d'avis que ces propositions, telles que présentées dans le document technique, sont inacceptables. Nous ne changerons pas d'idée. Nous répéterons ces mêmes choses, avec une grande dignité. C'est notre responsabilité.

Mais le message que nous vous apportons aujourd'hui est parfaitement clair; nous espérons non seulement que votre président et vous-même nous écoutez aujourd'hui (de toute évidence c'est le cas, puisque vous êtes là), mais également les membres du Cabinet et le premier ministre; nous sommes convaincus que tous écoutent très attentivement. Bien sûr, nous avons des contacts quotidiens avec les responsables du gouvernement. Nous connaissons parfaitement le détail des propositions que nous avons d'ailleurs annexées à notre lettre, de même que ces considérations de politique plus larges.

M. Sobeski: Bien sûr, l'un de vos arguments est la nécessité pour le gouvernement de contrôler les dépenses: Dans votre proposition vous parlez d'une contribution de 600\$ à 1,000\$ qui, si on s'en tient aux chiffres du ministère, porteraient la somme totale de 600 millions de dollars à 1 milliard de dollars. Mais à part cela, vous proposez que les petites entreprises qui s'équipent d'ici le 31 décembre 1990 reçoivent également une sorte de ristourne. Encore une fois, vous voulez qu'on encourage la petite entreprise à puiser dans le Trésor fédéral. Je ne sais pas sur quels chiffres vous vous fondez, mais si vous vous attendez à ce que le gouvernement fédéral accorde une ristourne avant même d'avoir commencé à percevoir cette taxe sur la fabrication... Savez-vous bien de quoi vous parlez? Cela pourrait représenter 1 milliard de dollars que le gouvernement devrait alors...?

[Text]

You are telling us to control expenses, yet you come before us and make two recommendations that indeed may cost the federal treasury, before implementation, \$1.5 billion. You are asking us to control expenses on one side, but you have your hand out on the other. I am sorry, but you have left me confused.

Mr. Sullivan: I am a little confused, in that in our position what we are asking for is this increase in the credit from \$600 to \$1,000 for the businesses, which would come out as part of the quarterly basis as the small business is required to file its quarterly return. So what would happen is the idea that as the tax became eligible to be paid, there would be a reduction of the amount of taxes being paid in. So at that point there is not an outflow from the government, other than in the sense that there is a reduction of the inflow of the revenues into the government.

Mr. Sobeski: I will accept that answer. Now what about the \$1 billion—

The Chairman: That is called a "tax expenditure". In other words, tax expenditures are okay, but cut the deficit.

Mr. Sobeski: Now what about the purchase of the equipment between now and December—

The Chairman: I admire this, by the way. This is great.

Mr. Sullivan: On the purchase of the equipment, I had not seen that in our position.

Mr. Sobeski: I thought the chamber voted on this last day. So you did not bring that forward to your membership to vote on?

Mr. Hougen: If we get the joint provincial-federal harmonization, then the need for an equipment allowance is highly questionable. With the exception of the territories and Alberta, the machinery to collect tax is already in place. It was the government that originally suggested a rebate for equipment purposes, and that was there to try to facilitate these two very complicated levels of taxation.

Ms Hunter (Saanich—Gulf Islands): Welcome.

One good thing about this GST is that it is certainly forming some interesting new alliances.

Mr. Reid, I do not know whether you were misspeaking when you talked about "sales tax reform". At the last election we talked about "tax reform". "Sales tax reform" is a softening of it. This government said it was going to bring a fairer, simpler tax system in. What we have here is a decreased level of fairness and a more complex system. I applaud your opposition to this. We may not all have the same solutions, but I believe the chamber, because of the kind of stature your organization

[Translation]

Vous nous dites de contrôler les dépenses et pourtant, vous venez nous faire deux recommandations qui risquent de coûter au Trésor fédéral 1 milliard et demi de dollars avant même d'être en place. Vous nous demandez de contrôler les dépenses d'une part mais en même temps, vous tendez la main. Je suis désolé, mais je ne vous comprends pas.

M. Sullivan: Je ne comprends pas non plus car ce que nous voulons c'est qu'on fasse passer le crédit de 600\$ à 1,000\$ pour les entreprises, et cela ferait partie de la déclaration trimestrielle exigée des petites entreprises. Autrement dit, il s'agirait d'une réduction de la taxe à payer. Pour le gouvernement, il ne s'agit donc pas d'un déboursé mais plutôt d'une réduction des sommes à percevoir.

M. Sobeski: Je vais accepter votre réponse. Maintenant, passons à ce milliard de dollars. . .

Le président: C'est ce qu'on appelle une «dépense fiscale». Autrement dit, les dépenses fiscales sont une bonne chose, mais il faut réduire le déficit.

M. Sobeski: Et ces achats d'équipement d'ici décembre. . .

Le président: Voilà quelque chose qui me plaît beaucoup, c'est excellent.

M. Sullivan: Que je sache, nous n'avons pas pris position au sujet des équipements.

M. Sobeski: Je croyais que la Chambre avait voté sur cela le dernier jour. Vous n'avez pas demandé à vos membres de voter sur cette question?

M. Hougen: Si nous obtenons les mesures d'harmonisation provinciales-fédérales, la nécessité d'une allocation sur les équipements devient assez douteuse. A l'exception des Territoires et de l'Alberta, le mécanisme nécessaire pour percevoir la taxe est déjà en place. Au départ, c'est le gouvernement qui a proposé une ristourne sur les achats d'équipements, une mesure qui devait simplifier ces deux niveaux d'imposition particulièrement complexes.

Mme Hunter (Saanich—Gulf Islands): Je vous souhaite la bienvenue.

S'il y a un argument en faveur de cette TPS, c'est probablement qu'elle est en train de créer des alliances particulièrement intéressantes.

M. Reid, je ne sais pas s'il s'agit d'un lapsus, mais vous avez parlé de «réformes de la taxe de vente». Pendant les dernières élections, nous avons parlé de «réformes fiscales». En parlant de réformes de la taxe de vente, vous adoucissez. Ce gouvernement prétend qu'il va mettre en place un système fiscal plus équitable et plus simple. En réalité, il s'agit d'un système moins équitable et plus complexe. Je vous félicite de vous y opposer. Nous n'avons peut-être pas tous les mêmes solutions à proposer,

[Texte]

has nationally, has in fact dealt a very severe body blow to Mr. Wilson's GST and has created a crisis.

• 1200

I am hopeful, and I would like your response to this, that this crisis will be severe enough that in your conversations, if they take place with the Prime Minister and the Minister of Finance, you will urge Mr. Wilson to bring down a new budget, to introduce in fact what he promised in the last election, a fairer, simpler tax system.

In one of my previous incarnations I was a banker and I dealt with small business people in my community. I am very aware of the kind of inflationary factor effect that this has on small business. In your grouping of 170,000 members, I would like to know what proportion is small business versus large business.

Mr. Hougen: Some 80% of our members are small business. Of the 500 chamber members of the national organization, two-thirds are from communities of under 5,000 population.

The Chairman: I want to thank the Chamber for—

Ms Hunter: I would like the answer about the sales tax versus tax reform.

The Chairman: But you got your question.

Mr. Reid: Mr. Chairman, I may have misspoke. One has to take a look at this proposal in the context of the total taxation system, not just federally but across the country. We have been very supportive of the tax reform measures that have taken place in terms of corporate taxes and so forth. We disagree with the height of the taxes but we think the structural changes have been very helpful on the whole to the business community in Canada.

What we are saying here is that this piece called the GST "ain't" falling into place, and it will fall into place with the kinds of suggestions that you have heard from other people and what you have heard from us this morning.

The Chairman: Thank you very, very much for coming. You have been most helpful.

The meeting is adjourned until 2 p.m..

[Traduction]

mais à cause de son importance et de son influence au niveau national, la Chambre a porté un coup très dur à la TPS de M. Wilson et provoqué une crise.

J'espère que vous en profiterez pour inciter le premier ministre et le ministre des Finances à déposer un nouveau budget, à tenir enfin les promesses de la dernière campagne électorale, à nous proposer un système fiscal plus équitable et plus simple.

J'ai jadis été banquier, ce qui m'a donné l'occasion de traiter avec les petites entreprises de ma communauté. Je sais parfaitement que ce genre de chose peut avoir une incidence inflationniste sur la petite entreprise. J'aimerais savoir quelle proportion de vos 170,000 membres appartient au secteur de la petite entreprise par opposition à la grosse entreprise.

M. Hougen: Quatre-vingt pour cent environ de nos membres sont de petites entreprises. Sur les 500 Chambres qui font partie de notre organisation nationale, les deux tiers sont installées dans des communautés de moins de 5,000 habitants.

Le président: Je tiens à remercier la Chambre. . .

Mme Hunter: J'aimerais qu'on réponde à ma question sur la taxe de vente et la réforme fiscale.

Le président: Mais vous avez eu une réponse à votre question.

M. Reid: Monsieur le président, j'ai peut-être fait un lapsus. Il faut prendre cette proposition dans le contexte du système global d'imposition, et pas seulement au niveau fédéral, mais dans tout le pays. Les réformes fiscales qui intéressent les sociétés nous semblent excellentes. Nous nous opposons aux chiffres prévus, mais nous sommes convaincus que les modifications structurelles ont été positives pour tout le secteur industriel.

Aujourd'hui, nous déplorons que ce morceau du puzzle qu'on appelle la TPS ne réussisse pas à trouver sa place; le seul moyen de lui trouver une place logique, c'est de suivre les suggestions que vous avez entendues pendant vos audiences et que nous vous avons répétées ce matin.

Le président: Merci beaucoup d'être venu. Votre intervention nous sera très utile.

La séance est levée jusqu'à 14 heures.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Home Builders Association:

Tom Cochren, President;
John Bassell, Second-Vice-President.

From the Canadian Chamber of Commerce:

Tim Reid, President;
Bill Sullivan;
Wayne Matheson;
Marsha Gordon.

TÉMOINS

De l'Association canadienne des constructeurs d'habitations:

Tom Cochren, président;
John Bassell, deuxième vice-président.

De la Chambre de commerce du Canada:

Tim Reid, président;
Bill Sullivan;
Wayne Matheson;
Marsha Gordon.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 39

Thursday, September 21, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 39

Le jeudi 21 septembre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finance

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité
Marie Carrière

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, SEPTEMBER 21, 1989
(46)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 2:03 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lee Richardson, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: John Manley for Roy MacLaren; Diane Marleau for Jerry Pickard and Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: David Berger, Fernand Jourdenais and Beryl Gaffney.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's Staff:* Sean Aylward; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the Canadian Institute of Public Real Estate Companies (CIPREC): L. Ross Cullingworth, President and Chief Executive Officer, Coscan Development Corporation; Ronald A. Daniel, Executive Director. *From the Canadian Real Estate Association:* Merv C. Borgeson, President; David R. Higgins, Director and Co-Chairman, Government Communications Committee; Pierre J. Beauchamp, Executive Vice-President. *From The Canadian Institute of Chartered Accountants:* Irene David, Clarkson, Gordon, Chairman CICA Taxation Committee; Catherine McCutcheon, Partner, Arthur Andersen; Andy Friedman, Peat Marwick. *From the Society of Management Accountants of Canada:* Dan Hicks, Secretary of the Committee; Joseph Brown, Chairman; Normand Binette, Member, Taxation Committee and Glenn Pye, Vice-Chairman.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Services Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Ross Cullingworth from the Canadian Institute of Public Real Estate Companies made an opening statement and with the other witness, answered questions.

At 3:31 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 3:36 o'clock p.m., the sitting resumed.

Irene David made an opening statement and with the other witnesses, answered questions.

At 4:26 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:29 o'clock p.m., the sitting resumed.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 21 SEPTEMBRE 1989
(46)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 14 h 03, dans la salle 253-D de l'Édifice du centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lee Richardson, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: John Manley remplace Roy MacLaren; Diane Marleau remplace Jerry Pickard et Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autres députés présents: David Berger, Fernand Jourdenais et Beryl Gaffney.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Basil Zafiriou, analyste principal et Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité:* Sean Aylward; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, consultants.

Témoins: De l'Institut canadien des compagnies immobilières: L. Ross Cullingworth, président et directeur général, Coscan Development Corporation; Ronald A. Daniel, directeur général. *De l'Association canadienne de l'immeuble:* Merv C. Borgeson, président; David R. Higgins, directeur et coprésident, Comité des communications gouvernementales; Pierre J. Beauchamp, vice-président général. *De l'Institut canadien des comptables agréés:* Irene David, Clarkson, Gordon, présidente, Comité de la fiscalité; Catherine McCutcheon, associée, Arthur Andersen; Andy Friedman, Peat Marwick. *De la Société des comptables en management du Canada:* Dan Hicks, secrétaire du Comité; Joseph Brown, président; Normand Binette, membre, Comité de la fiscalité; Glenn Pye, vice-président.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité poursuit l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26.*)

Ross Cullingworth, de l'Institut canadien des compagnies immobilières, fait une déclaration et avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 15 h 31, la séance est interrompue.

À 15 h 36, la séance se poursuit.

Irene David fait une déclaration et avec les autres témoins, répond aux questions.

À 16 h 26, la séance est interrompue.

À 16 h 29, la séance se poursuit.

Dan Hicks and Joseph Brown from the Society of Management Accountants of Canada made an opening statement and with the other witnesses answered questions.

At 5:15 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

Dan Hicks et Joseph Brown de la Société des comptables en management du Canada, font un exposé et avec les autres témoins, répondent aux questions.

À 17 h 15, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Thursday, September 21, 1989

• 1407

The Chairman: Order, please.

Our first witness is the Canadian Institute of Public Real Estate Companies: Ross Cullingworth, the President and Chief Executive Officer of Coscan Development Corporation, and Ron Daniel, the Executive Director of CIPREC.

Mr. L. Ross Cullingworth (Member, Executive Committee, Canadian Institute of Public Real Estate Companies): Thank you, Mr. Chairman and members of the Standing Committee on Finance.

On behalf of the members of CIPREC, I would like to thank the committee for the opportunity provided to us to present our views on the goods and services tax. CIPREC is the primary voice for the Canadian Real Estate Development Industry. Member firms include most of Canada's large real estate investment and development companies employing over 15,000 people with a payroll of over \$500 million. In 1988 the members invested over \$2.5 billion in Canada on new construction and paid more than \$500 million in municipal taxes.

We would like just to summarize and expand a little on our views, and then we would be happy to deal with any questions the committee might have regarding the impact of the tax on our industry.

CIPREC has supported the government's proposal to replace the existing federal manufacturers sales tax with a form of value-added tax for the last three years. We believe it is the correct course for the country to follow, to support and stimulate economic activity. The existing federal sales tax limits economic growth and job creation in Canada and must be replaced.

• 1410

The concept of a value-added tax has been thoroughly analysed before and after implementation and is in place in 20 developed countries around the world. It has not been found to force small businesses into bankruptcy, erode consumer spending power, or provide an unlimited source of painless revenue to the government.

A national tax integrating federal and provincial systems would be preferred, since it would be simpler and less costly to administer.

We urge the government to work towards that objective. However, if it cannot be achieved by January 1,

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le jeudi 21 septembre 1989

Le président: La séance est ouverte.

Nos premiers témoins sont de l'Institut canadien des compagnies immobilières publiques: Ross Cullingworth, président directeur général de *Coscan Development Corporation* et Ron Daniel, directeur exécutif de l'institut.

M. L. Ross Cullingworth (membre, Comité exécutif, Institut canadien des compagnies immobilières publiques): Merci, monsieur le président et membres du Comité permanent des finances.

Au nom des membres de l'ICCIP, je tiens à remercier le Comité de nous avoir invité à présenter nos observations sur la taxe sur les produits et services. L'ICCIP est le principal porte-parole du secteur de la construction immobilière au Canada. Parmi nos membres, nous comptons la plupart des grandes compagnies d'investissements et de développement immobilier au Canada lesquelles emploient plus de 15,000 personnes auxquelles elles versent plus de 500 millions de dollars en salaire. En 1988, nos membres ont investi plus de 2,5 milliards de dollars au Canada pour financer de nouvelles constructions et ont versé plus de 500 millions de dollars en taxes municipales.

Nous aimerions d'abord présenter et étoffer les points saillants de notre mémoire, après quoi nous nous ferons un plaisir de répondre aux questions du Comité sur l'incidence de cette taxe sur notre secteur de l'économie.

Depuis plus de trois ans, l'ICCIP appuie les propositions du gouvernement visant à substituer une taxe fédérale sur la valeur ajoutée à la taxe fédérale actuelle sur les ventes des fabricants. A notre avis, cette réforme s'impose si nous voulons soutenir et stimuler la croissance économique. La taxe fédérale de vente existante restreint la croissance économique et la création d'emplois au Canada et doit être remplacée.

Le concept de la taxe sur la valeur ajoutée a fait l'objet d'une analyse complète avant et après son application dans une vingtaine de pays industrialisés. On a constaté qu'une telle taxe n'a pas pour effet d'entraîner la faillite de petites entreprises, ni d'éroder la pouvoir d'achat du consommateur ni de constituer une source illimitée et facile de recettes pour les gouvernements.

Une taxe nationale intégrée aux niveaux fédéral et provincial aurait été plus simple et moins coûteuse à administrer.

Nous encourageons le gouvernement à renouveler ses efforts en ce sens. Toutefois, si cela s'avère impossible

[Text]

1991, the government must implement the current proposals.

CIPREC expects that the proposed income credits and new housing rebates will ease the implementation of the tax on low-income groups and new house buyers in most of the country. However, in rapidly expanding economies, such as Toronto and Vancouver, these offsets will not be quite as effective.

We believe the government must resist pressures to reduce the rate of GST unless the base is broadened. In addition, the number of tax-free and tax-exempt goods must not be expanded. We would ask for the government to give the public a commitment that any windfall gains realized as a result of the GST be utilized to reduce the deficit and not spent on expanding or creating new government services.

CIPREC has been carrying on a dialogue with the Department of Finance to deal with a number of technical matters with respect to the implementation of the tax. We have suggested to the Department of Finance that for asset transactions with a sale price in excess of \$10 million, rather than using a certificate system as proposed in the technical paper, a waiver of the GST should be allowed. The purpose of the waiver would be to avoid the situation where a purchaser of real property is in a net refund position for GST for the filing period in which he has acquired the building and must wait for a number of months before the refund is forthcoming.

Although GST is not supposed to apply to municipal taxes, it will when landlords pass the cost on in the form of rent. In circumstances where the tenant provides significant tax exempt services, such as charities or financial institutions, the application of the GST indirectly to municipal taxes as a result of the pass-through is inappropriate. We are trying to work out a solution to this anomaly with the Department of Finance.

We believe the GST should be phased in over six to nine months. This issue is in response to concerns as to the potential adverse economic effects of the introduction of GST. In particular, these concerns relate to the inflationary impact of the new tax regarding possible increased wage demands for middle-income taxpayers whose purchasing power actually declines as a result of the introduction of the tax.

Although there are some negative effects on the industry with the introduction of the sales tax, CIPREC is fully supportive and positive with respect to the initiative, as we believe it is in the best economic interest of the country.

[Translation]

d'ici le 1^{er} janvier 1991, le gouvernement doit mettre en oeuvre les propositions actuelles.

L'ICCIP prévoit que les crédits d'impôts et les nouvelles ristournes au titre du logement atténueront les effets de la taxe sur les groupes à faible revenu et les acheteurs de nouveaux logements dans la plupart des régions du pays. Toutefois, ces allègements ne seront pas aussi efficaces dans les centres urbains comme Toronto et Vancouver où les économies connaissent une expansion rapide.

Nous croyons que le gouvernement doit résister aux pressions visant à réduire le taux de la TPS à moins que l'assiette ne soit élargie. Par ailleurs, il ne faut pas augmenter le nombre de biens et services qui seront détaxés ou exonérés. Nous prions le gouvernement de s'engager envers la population à utiliser les recettes additionnelles inespérées pouvant provenir de l'instauration de la TPS à la réduction du déficit et non pas à l'élargissement des services publics ni à la création de nouveaux services.

L'ICCIP poursuit ses discussions avec le ministère des Finances pour régler certains problèmes d'ordre technique résultant de la mise en oeuvre de la nouvelle taxe. Nous avons suggéré au ministère des Finances d'accorder une dispense pour le paiement de la TPS plutôt que d'exiger une attestation de paiement de la taxe comme prévu dans le document technique pour les transactions financières où le prix de vente dépasse 10 millions de dollars. L'octroi de cette dispense permettrait d'éviter les cas où l'acheteur d'un bien immobilier doit attendre plusieurs mois pour toucher le remboursement au titre de la TPS auquel il a droit pour la période de déclaration au cours de laquelle il a acquis l'immeuble.

Bien que la TPS n'est pas censé s'appliquer aux taxes municipales, elle s'y appliquera quand les propriétaires d'immeubles répercuteront ce coût sur leurs locataires en augmentant les loyers. Par ailleurs l'application indirecte de la TPS aux taxes municipales sera inappropriée dans le cas où les locataires fournissent des services exonérés importants comme c'est le cas des organismes de charité ou des institutions financières. Nous essayons de trouver une solution à cette anomalie en collaboration avec les ministères des Finances.

Nous croyons qu'il faudrait prévoir une période de transition de six à neuf mois pour l'instauration de la TPS et cela parce que cette dernière pourrait avoir des répercussions économiques négatives. Certains craignent plus particulièrement que la nouvelle taxe ait un effet inflationniste en incitant les contribuables à revenu moyen dont le pouvoir d'achat diminuera effectivement après l'instauration de la nouvelle taxe à réclamer des augmentations salariales.

Même si la nouvelle taxe de vente aura des effets négatifs sur notre secteur de l'économie, l'ICCIP accueille favorablement cette initiative et l'appuie pleinement puisque nous croyons qu'elle sert les meilleurs intérêts économiques du pays.

[Texte]

We would be happy to try to deal with any questions that people might have regarding the tax and its impact on our industry.

M. Fernand Jourdenais (député de La Prairie): Je remercie beaucoup les témoins pour leur présence. Qu'est-ce que vous pensez de l'idée d'imposer une taxe sur la commission d'un agent?

A real estate agent will be charged, let us say, a 9% tax on his commission. If we were to reduce the rate to 6% or 5%, do you think there would be any difference? What would be your reaction?

Mr. Cullingworth: My reaction is not necessarily a reaction of the organization because I saw that as a tax it would probably be passed through in any event. I cannot think of any reason why we would choose to exempt a brokerage tax and yet charge tax on all other services: lawyers' fees, consultants' fees of any other type. I cannot come to a rationale that would support the reduction or the removal of that tax as compared to other taxes.

• 1415

Mr. Jourdenais: On the general side of the tax, do you agree that all food should be taxed?

Mr. Cullingworth: The issue of food, as a basic issue, we like the idea that the tax have no exemptions to it for the basic reasons of simplicity; and whether or not the government chose to take care of the negative or regressive effects of tax on food by increasing credits, we would agree with that. We are not looking to spread the tax or increase the taxation on the lower-income people, but we feel that it would be of a benefit for the simplification of the system.

Mr. Jourdenais: What about cancelling

tous les crédits qu'on a l'intention de donner, tels les crédits qu'on veut donner aux compagnies pour leurs intrants, pour l'équipement qu'elles peuvent acheter pour l'administration? Si on enlève le crédit, on va taxer les compagnies sur leurs intrants. Des économistes m'ont donné des chiffres. On me dit qu'on pourrait réduire le taux de 5 à 6 p. 100. Ce serait un taux réel d'environ 3 p. 100. Seriez-vous en faveur d'une chose semblable?

Mr. Cullingworth: I am not sure I would understand exactly how the system would work. My understanding of the system would be that any tax that applies to those users is going to be recovered in the process against any credits they have on the other end. In that respect it is not necessarily a cost of an input, it is a simple pass-through.

M. Jourdenais: Actuellement, la taxe est de 13.5 p. 100 sur certains produits, et les compagnies payent la taxe sur leurs produits de fabrication. Lorsqu'elles vendent leurs produits aux détaillants, elles comptent comme frais d'administration ces 13.5 p. 100 et les additionnent au coût réel de production de leurs produits. Si on imposait

[Traduction]

Nous serions ravis de répondre aux questions qu'on pourrait nous poser sur la taxe et l'incidence qu'elle aura sur notre secteur.

Mr. Fernand Jourdenais (La Prairie): I thank the witnesses for coming today. What do you think of the idea of imposing a tax on an agent's commission?

Un courtier en immeubles devra acquitter une taxe de 9 p. 100 sur ses commissions. Si nous devions réduire le taux à 6 ou 5 p. 100, croyez-vous que cela ferait une différence? Quelle serait votre réaction à cette proposition?

M. Cullingworth: Je ne vous répondrai pas au nom de notre organisation puisque, pour ma part, j'estime que cette taxe aurait été répercutée sur les clients de toute façon. Je ne vois aucune raison d'exempter de la taxe les courtiers en immeubles alors que nous imposons cette taxe sur tous les autres services: honoraires d'avocats, honoraires d'experts-conseils, etc. Je ne vois pas comment nous pourrions justifier la réduction ou l'élimination de la taxe sur ce service plutôt que sur d'autres.

M. Jourdenais: De façon plus générale, croyez-vous que tous les produits alimentaires devraient être taxés?

M. Cullingworth: Nous préférierions qu'il n'y ait aucune exemption puisque le régime serait alors beaucoup plus simple. Toutefois, nous accepterions que le gouvernement atténue les effets négatifs ou régressifs d'une taxe sur les produits alimentaires en enrichissant les crédits. Nous ne cherchons pas à faire payer la taxe aux gens à faible revenu ni à alourdir le fardeau de la taxe qu'ils doivent assumer mais nous croyons que cela rendrait le système plus simple à administrer.

M. Jourdonais: Et que pensez-vous de l'annulation?

all the credits that the government proposes to give such as the input-tax credits on the equipment that companies will have to buy to administer the tax? If the credits are removed, companies will be taxed on their inputs. Some economists have given me some figures. I am told that by doing so we could reduce the rate to 5% or 6%. The real rate would be 3%. Would you support such an option?

M. Cullingworth: Je ne suis pas convaincu de comprendre comment le système fonctionnerait exactement. D'après ce que j'en avis compris, toute taxe payée par ses utilisateurs pourrait être défalquée des crédits auxquels ils ont droit. Dans ce cas-là, on ne taxe pas nécessairement les intrants puisque les coûts sont répercutés.

Mr. Jourdenais: At the present time, certain products are taxed at a rate of 13.5% and companies pay the tax on the supplies used in their manufacturing activity. When they sell their products to retailers, they include this 13.5% in their administration fees and thus add them to the real cost of manufacturing their products. If the tax

[Text]

la taxe sur les intrants, on pourrait la réduire de 6 p. 100; il resterait donc 3 p. 100. Est-ce que vous croyez que le taux d'administration contribuerait à l'inflation? Au contraire, si on paye 113\$ actuellement et qu'on déduit 113\$ pour les frais d'administration et le coût de l'article, et ce serait alors 103\$, cela entraînerait une baisse. Ne vaudrait-il pas mieux éliminer les crédits et abaisser le taux à 3 p. 100?

Mr. Cullingworth: You are talking about a statistical calculation that we have no basis of knowledge in. There is a set of numbers you are putting out to say that your case is that it could be 3%. I am not in a position to be able to evaluate what it could be or could not be on a broad economic basis. The information we have been given is that the Department of Finance says this tax is a neutral tax. Obviously if the credits that are currently applied were removed, then the tax could be reduced. If it is really neutral, I do not know how you could reduce it by more than the amount that the credits are involved. It mathematically does not seem to work for me.

M. Jourdenais: Mais les crédits vont être de 9 p. 100. Selon les propositions actuelles, les achats d'équipement d'une compagnie seront exempts de la nouvelle taxe. Si on imposait la taxe à ces gens-là, il serait beaucoup plus facile de réduire le taux général de 9 p. 100 à 4, 3 ou 5 p. 100.

Je voudrais savoir ce que vous en pensez. Seriez-vous d'accord qu'on vous impose la taxe sur l'équipement vous servant à exploiter votre commerce, tout comme on l'impose à un consommateur qui achète sa livre de beurre?

• 1420

Mr. Cullingworth: We collect the tax back again so it is not a cost to us. It is a pass through. On all of our products we recover tax and we get a credit against all the taxes we pay.

Mr. Jourdenais: Yes, that is right. Real estate is different.

Mr. Manley (Ottawa South): Could you help by telling me a little bit about your association, how many members you have, and the process you went through in adopting this brief?

Mr. Cullingworth: We have about 45 companies involved in the association. We have a board of directors that is about 20 strong, representing the largest part of those companies. The basic position that the organization has taken was discussed at some length with the board of directors, and in policy and in concept agreed.

Mr. Manley: You state that your members generally are not affected by the GST directly. Is that what I understand?

Mr. Cullingworth: There are a number of negative effects that we think are not as important as we would

[Translation]

was levied on inputs, the rate could be reduced to 6%; that would leave 3%. Do you think that that would have an inflationary effect? However, if companies now pay \$113 and can deduct \$113 for administration fees and the cost of manufacturing the product, it would leave only \$103, which would be a decrease. Would not it be preferable to eliminate the credits and reduce the rate to 3%?

M. Cullingworth: Vous faites un calcul statistique que nous ne sommes pas en mesure de confirmer. Vous nous citez des chiffres pour appuyer un taux de 3 p. 100. Je ne suis pas en mesure de savoir si cette formule pourrait être appliquée pour l'ensemble de l'économie. D'après les renseignements que nous a communiqués le ministère des Finances, cette taxe doit laisser les recettes inchangées. Manifestement, si nous supprimions les crédits actuellement accordés, alors le taux de la taxe pourrait être réduit. Si ces propositions ont réellement un effet neutre sur les recettes, je ne vois pas comment vous pourriez réduire le taux autrement qu'à hauteur du montant des crédits. je n'arrive pas à suivre votre calcul.

Mr. Jourdenais: But the credits will be at a rate of 9%. Under the current proposals, equipment purchases by a company will be exempt from the new tax. If those purchases were taxed, it would be much easier to reduce the general rate from 9% to 4%, 3% or 5%.

I would like to know what you think of that. Would you agree with levying the tax on equipment used to operate your business just as a tax is levied on the pound of butter bought by the consumer?

M. Cullingworth: Nous récupérons le montant de la taxe, si bien qu'elle ne représente pas un coût pour nous. Elle ne fait que passer entre nos mains, car nous récupérons la taxe sur tous nos produits et nous obtenons un crédit valable sur toutes les taxes que nous versions.

M. Jourdenais: C'est vrai. Dans l'immeuble, c'est différent.

M. Manley (Ottawa-Sud): J'aimerais en savoir davantage sur votre groupe. Combien avez-vous de membres? Comment avez-vous adopté le texte final de votre mémoire?

M. Cullingworth: L'association réunit environ 45 sociétés. Notre conseil d'administration est composé de 20 membres, représentant le gros de ces sociétés. L'essentiel de la position de l'organisation a été discuté longuement au conseil d'administration, qui en a adopté la politique et l'orientation.

M. Manley: Vous affirmez que, de façon générale, vos membres ne seront pas touchés directement par la TPS. C'est cela, n'est-ce pas?

M. Cullingworth: Il y a quelques effets négatifs que nous estimons ne pas être aussi importants dans notre cas

[Texte]

relate to the impact on the overall economy. A real estate industry definitely survives and is working much better in a growing and expanding economy, so what is more important to us is economic growth than to say there is a short-term impact on either the value of assets or the potential net rent received off projects.

Mr. Manley: What can you tell us to enlighten us on the impact of this on the real estate industry in general, and particularly the fact that the tax is being imposed on the land component of new residential construction? Clearly that is going to effect, as we have heard this morning, some distortions in Canada, given the differences in land values among the different cities.

Mr. Cullingworth: You are referring in particular to the residential side. It really is our view that the increase in cost for housing, outside of maybe Toronto and Vancouver, will be somewhere in the order of .05% to 1.5%. The increase in cost of housing in Toronto will be probably somewhere in the order of 2.5% to 3.5%, and that results because of the land component more than anything. Also, as a result of the land component, the housing in Toronto tends to be larger. We find it very difficult to say that this creates a tremendous distortion in the market when housing prices increased by 75% in Toronto over the last two and one-half years.

It becomes a difficult argument, we feel, to support. In addition, the most expensive element of housing is not the cost of the production but the cost of money. If we move interest rates 1%, then we change the cost of housing by 7%.

Mr. Karpoff (Surrey North): If you move interest rates up by 1%, 2%, or 2.5%?

Mr. Cullingworth: I think different people would probably have a different feeling about that.

The Chairman: In any event the point you are making is that the distortion in price caused by the tax is squat compared to the distortions or changes of price that take place when you mess around with interest rates, or when you have a wild market like you have had in Toronto over the short period of time—

• 1425

Mr. Ronald A. Daniel (Executive Director, Canadian Institute of Public Real Estate Companies): Shortage of supply.

A Witness: Or you do not produce the supply.

The Chairman: —and so on that have created huge changes in price, far in excess of what would ever happen under the GST.

Mr. Daniel: That is right. On the question of removing the land, if you were to remove the land, it would further compound the system, because all those costs that go into developing the land would not be passed through. If you exempted land—

[Traduction]

que dans le cas de l'ensemble de l'économie. Il est vrai que le secteur de l'immeuble prospère et se développe beaucoup mieux dans une conjoncture prospère, en pleine expansion, si bien que la croissance économique nous apporte davantage que les fluctuations à court terme de la valeur des biens ou le loyer net potentiel dans le cas de certains projets.

M. Manley: Qu'avez-vous à dire de l'incidence de cette taxe sur le secteur de l'immeuble en général, et particulièrement à propos du fait que la taxe sera perçue sur le terrain où seront situées de nouvelles constructions résidentielles? Comme nous l'avons entendu dire ce matin, puisque au Canada la valeur des terrains varie d'une ville à l'autre, il en résultera certainement des disparités, n'est-ce pas?

M. Cullingworth: Vous parlez essentiellement des résidences. Selon nous, mises à part Toronto et Vancouver, on constatera une augmentation de l'ordre de 0,05 p. 100 à 1,5 p. 100, du coût du logement ailleurs. À Toronto, cette augmentation sera sans doute de l'ordre de 2,5 p. 100 à 3,5 p. 100 et cela précisément à cause du terrain. Par ailleurs, à cause du terrain encore, le logement à Toronto a tendance à être plus grand. Il est difficile d'affirmer que cela crée une disparité énorme sur le marché quand on sait que le prix des maisons à Toronto a augmenté de 75 p. 100 depuis deux ans et demi.

Il est difficile de fonder cet argument, alors. En outre, ce qui coûte le plus cher dans le logement, ce n'est pas la construction même, mais le loyer de l'argent. Si les taux d'intérêt fluctuent de 1 p. 100, le coût du logement varie de 7 p. 100.

M. Karpoff (Surrey-Nord): Si les taux d'intérêt fluctuent de 1 p. 100, 2 p. 100, ou 2,5 p. 100?

M. Cullingworth: Je pense que les réponses divergeraient dans ces cas-là.

Le président: Autrement dit, vous voulez dire que les divergences de prix dues à la taxe sont négligeables par rapport aux modifications de prix qui résultent des fluctuations du taux d'intérêt, n'est-ce pas? En outre, dans le cas d'un marché débridé comme celui de Toronto, à court terme. . .

M. Ronald A. Daniel (directeur exécutif, Institut canadien des compagnies immobilières): Une pénurie de l'offre.

Un témoin: N'êtes-vous pas responsable de l'offre?

Le président: . . . cela crée de grandes fluctuations dans les prix, plus spectaculaires que ce qui se passerait dans le cas de la TPS.

M. Daniel: C'est juste. Si on exonérait le terrain, le régime se compliquerait davantage, car les coûts de mise en valeur ne pourraient pas tous être répercutés. Si vous exonériez les terrains. . .

[Text]

The Chairman: They would not be. They would wind up being eaten by the developer or whomever developed the land, but they would wind up being passed through indirectly, of course. Everything gets passed through. No businessman ever keeps the cost. He has to pass it through or he goes broke.

Mr. Daniel: It would have all the problems you are having now with the exemptions in other areas. If you exempt land, you create a new set of problems.

The Chairman: All right. You think the effect is just to create another set of problems and if we exempted land to create an element of equality across Canada we would just add another problem.

Mr. Daniel: Yes.

Mr. Manley: In other words, you are willing to accept that it is very difficult to find affordable housing in some cities in Canada and add the additional burden of this tax to those particular areas notwithstanding the problems that exist.

Mr. Cullingworth: The affordability issue is of concern to all of us. I think we would argue the cost of money and appropriate supply of land available to the market would have much more influence and much more impact than the sales tax. But aside from that, in most of those places we are talking about... when you get to Toronto and you start to average out the number and say it is a bigger number, it is because a lot of housing is half-million-dollar housing. Yes, it does attract a lot more tax.

But I do not think that is an affordability issue. If you want to talk about an affordability issue, you have to start to talk about housing that is in the \$150,000 area and down. That is a problem to find in Toronto, but it has nothing to do with tax.

Mr. Manley: That is an interesting way to look at it. I guess it depends on whether you are paying it or not, does it not?

The Chairman: Well, he is probably right. It probably does not have a heck of a lot to do with taxes, but it does have an awful lot to do with the lack of supply of land cheap enough to build a house on.

Mr. Cullingworth: Absolutely.

Mr. Manley: But clearly, when you look at the amount of tax being collected, you are applying the tax on a percentage basis, you are imposing the burden in certain areas in a disproportionate way because of the fact that housing prices are not strictly a function of the cost of construction, or the value added, in other words, to the property, but of the fact that the land happens to be close to the CN Tower, in Toronto's case. It is very hard, if you are talking about fairness in the tax system, to persuade me that the location of a piece of land, which is, as we have been told here, the ultimate non-consumable item,

[Translation]

Le président: Ils ne le seraient pas, de toute façon. Au bout du compte, ils seraient assumés par le promoteur ou celui qui met le terrain en valeur, et ils seraient répercutés indirectement, bien entendu. Tout est répercuté. Il n'y a pas d'homme d'affaires qui ne transmette pas ses coûts. Tous doivent le faire, sinon c'est la ruine.

M. Daniel: On rencontrerait tous les problèmes que l'on connaît actuellement avec les exonérations dans d'autres secteurs. Si on exonérait les terrains, il en résulterait toute une gamme de problèmes.

Le président: Je vois. Vous pensez que le résultat serait une autre gamme de problèmes et qu'en exonérant les terrains, pour maintenir une certaine équité au Canada, on se compliquerait tout simplement la vie, n'est-ce pas?

M. Daniel: C'est cela.

M. Manley: En d'autres termes, d'une part, vous dites qu'il est très difficile de trouver des logements abordables dans certaines villes du Canada, mais vous n'hésitez pas à ajouter le fardeau supplémentaire de cette taxe dans ces mêmes villes, malgré tous les problèmes qui existent déjà.

M. Cullingworth: Le problème du logement abordable nous inquiète tous. Nous pensons qu'il y aurait beaucoup plus à faire et que le résultat des mesures serait beaucoup plus tangible que la taxe de vente si on travaillait du côté du loyer de l'argent et du côté des terrains disponibles. A part cela, toutefois, dans la plupart des villes dont nous parlons... Dans le cas de Toronto, quand on fait des moyennes, elles sont souvent plus élevées qu'ailleurs parce qu'interviennent beaucoup de maisons qui valent un demi-million de dollars. Il est vrai que cela signifie un montant de taxes beaucoup plus élevé.

Je ne pense pas que le problème soit le logement abordable. Pour qu'un logement soit abordable, il faut qu'il coûte moins de 150,000\$. A Toronto, c'est difficile à trouver, mais cela n'a rien à voir avec la taxe.

M. Manley: C'est une perspective intéressante. Tout dépend si vous êtes celui qui paye ou non, n'est-ce pas?

Le président: Il a sans doute raison. Toute la situation n'a peut-être pas grand-chose à voir avec les taxes, mais il semble que la pénurie de terrains à bon marché, pour y construire, y soit pour beaucoup.

M. Cullingworth: Absolument.

M. Manley: Quand on considère le montant des taxes perçues, on constate qu'il s'agit d'un pourcentage, et que dans certaines régions, le fardeau sera disproportionné, puisque le prix des maisons n'est pas uniquement fonction du coût de construction ou de la valeur ajoutée, mais également du fait que le terrain est situé plus ou moins près de la tour du CN, dans le cas de Toronto en l'occurrence. Si vous parlez de l'équité de la taxe, vous aurez du mal à me convaincre qu'un lopin de terre, qui, on vient de nous le dire, n'est absolument pas un bien de consommation, puisse être frappé d'une taxe à la

[Texte]

should be subject to a consumption tax. I am having trouble following your justification for that.

But let me ask you this. You have said in your recommendation that an integrated federal-provincial system that would be visible, simpler, less costly to administer, is what you are recommending. All these elements are missing from the proposal before us. I therefore find it very hard to understand why you are not coming to us with the same position as the Canadian Chamber of Commerce came with, to say this proposal falls short of the key components tax reform promised us, therefore kindly stop this before you get us into a situation we cannot get out of and seek to achieve these objectives.

Mr. Cullingworth: I would approach that from the point of view of suggesting I do not think the government has any alternatives on those issues. We are in the position of not being able to stop this tax in the middle. There is enough confusion right now. We should proceed with the best possible approach we have at this time.

We do feel, obviously, as I think many people feel, it would be a much better conclusion to it if we were implemented along with the provincial government... and simplify the system. If that is not available to the government—and it is not one government that makes the decision—then we have to proceed with what we have in front of us.

Mr. Manley: I would suggest to you, sir, if you think there is enough confusion right now, wait until this tax is implemented. Then you will see what confusion is really all about.

The Chairman: I guess it depends on who is going to be administering it.

• 1430

Mr. Berger (Saint-Henri—Westmount): Gentlemen, if I may refer you to page 7 of your written submission, you have a section on redistribution of wealth. As I understand it—you can correct me if I am wrong—you seem to be indicating that there will be a transfer or redistribution of wealth from middle-income Canadians to lower-income Canadians. Am I correct in reading that?

Mr. Cullingworth: That is correct. That is our understanding of what will happen.

Mr. Berger: What leads you to arrive at that conclusion?

Mr. Cullingworth: The middle- and higher-income people will be paying a tax that will in aggregate be an increase in taxation over the 13.5% that applies on specific goods; but now they will pay it on most consumption goods, but they will get no credits. The credit system goes to the lower-income people. We have actually discussed this item at some length with the Department of Finance. We are obviously not capable of analysing their information, but it certainly sounded

[Traduction]

consommation. J'ai du mal à comprendre vos arguments ici.

J'ai une question à vous poser, cependant. Vous recommandez un régime fédéral-provincial intégré, très visible, plus simple, moins onéreux en frais d'administration. La proposition dont nous sommes saisis ne contient aucun de ces éléments. J'ai du mal à comprendre pourquoi vous ne présentez pas la même position que la Chambre de commerce du Canada, à savoir que cette proposition ne comporte pas les éléments clés promis par la réforme fiscale et qu'en conséquence, il faudrait stopper la machine avant que les choses n'aillent trop loin pour orienter les efforts vers la réalisation de ces objectifs.

M. Cullingworth: Je vous répondrai que je ne pense pas que le gouvernement ait le choix dans ce cas-là. Nous sommes dans l'incapacité d'arrêter cette taxe en plein milieu. La confusion est à son comble actuellement, et l'on devrait choisir le cours le plus approprié dès lors.

Manifestement, bien des gens, tout comme nous, estiment que les choses tourneraient pour le mieux si la taxe était mise en vigueur avec la participation du gouvernement provincial... tout cela simplifierait les choses. Si le gouvernement fédéral ne réussit pas à obtenir cela—car il n'est pas le seul à prendre la décision—il faudra alors nous contenter de ce que nous avons sous les yeux.

M. Manley: Vous dites que la confusion est à son comble, monsieur, mais attendez de voir ce qui va se passer quand elle sera mise en vigueur. Vous saurez alors ce que c'est que la confusion.

Le président: Tout dépendra alors des administrateurs de la taxe.

M. Berger (Saint-Henri—Westmount): Messieurs, je vous demanderais de vous reporter à la page 7 de votre mémoire, où il est question de la redistribution de la richesse. Reprenez-moi si je me trompe. Vous semblez dire que les Canadiens à revenu moyen subiront une perte de revenu au profit des Canadiens à faible revenu. Est-ce que je me trompe?

M. Cullingworth: C'est cela. Nous pensons que c'est ainsi que les choses vont se passer.

M. Berger: Qu'est-ce qui vous fait dire cela?

M. Cullingworth: Ce sont les gens à revenu moyen et à revenu élevé qui verseront la taxe correspondant à l'augmentation par rapport aux 13,5 p. 100 que l'on verse actuellement sur certains produits. Désormais, la plupart des produits de consommation seront frappés par cette taxe, et ceux-là n'auront pas droit à des crédits. Les crédits sont à l'intention des gens à faible revenu. Nous avons longuement discuté de cela avec les représentants du ministère des Finances. Manifestement, nous ne pouvons

[Text]

eminently sensible to us that this is effectively what is happening. There would be an increased taxation paid through the sales tax to the middle- and higher-income people, and a credit would be given back through a rebate system, an income tax system, to the lower-income people.

Mr. Berger: So you are not suggesting that there be some kind of sales tax credit for middle- and upper-income Canadians.

Mr. Cullingworth: No, we are not suggesting they change the system. We said there is that net impact, so—

Mr. Berger: What you are saying is that this is clearly a tax increase, or a new tax, or new areas are being taxed, and somebody has to pay it. Clearly, it is going to be—or it should be, one would assume—middle- and upper-income Canadians and not lower-income Canadians.

Mr. Daniel: Yes.

Mr. Berger: I have trouble, though, with your assertion that there will be a redistribution of wealth in favour of lower-income Canadians. We have had witnesses before us from the National Council of Welfare—and I am not using exactly their words, but I am going on my recollection of their testimony here—and they basically said that this is somewhat of a wash for lower-income Canadians; that there may be a bit of a benefit to, I think, single-parent families in some circumstances; but as for larger families or couples with perhaps two children or more, their position will be just about the same. So you have not really taken an in-depth look at the effect of this sales tax credit, have you?

Mr. Cullingworth: Not at all. We have basically accepted the information that was presented to us by the Department of Finance, and in light of that, we had some concern about the effect that has on consumption patterns. It is very important to our industry, and we have a slight concern that, if it does have an inflationary effect on the middle- to higher-income people, there will be a drive by them, through wages, to try to bring themselves back to their—

Mr. Berger: Somebody has to pay the tax, and you accept that.

Mr. Cullingworth: We are not suggesting that the tax change; we are suggesting that it be introduced on a more gradual basis to ameliorate the effect of that increase.

The Chairman: Would not that create an enormous confusion? One of the current assessments we have is that we will be hiring all of these public servants. How would you ever police this monthly increase in tax rate at 0.5% a month? Just think of the distortions in the marketplace. Everybody would be running out to buy before the end of the month because next month it goes up by 0.5%. Do you not think there would be havoc? Just think of your own rent collections. You would have to increase your

[Translation]

pas analyser les renseignements qu'ils possèdent, mais il nous semble tout à fait logique que les choses se passent ainsi. Autrement dit, les gens à revenu moyen et à revenu élevé vont devoir verser des taxes plus élevées, et grâce à un régime de ristournes, un régime fiscal, les gens à faible revenu toucheront un crédit.

M. Berger: Vous ne préconisez donc pas un crédit pour taxe de vente à l'intention des Canadiens à revenu moyen et élevé, n'est-ce pas?

M. Cullingworth: Non, pas du tout, nous ne proposons pas de modifications ici. Nous faisons une remarque sur l'incidence nette. . .

M. Berger: Vous reconnaissez donc qu'il s'agit d'une augmentation de taxe, d'une nouvelle taxe, de nouveaux secteurs qui seront frappés par la taxe désormais et qu'il faut que quelqu'un en fasse les frais. Manifestement, ce seront les Canadiens à revenu moyen et élevé—et on suppose que c'est normal—plutôt que les Canadiens à faible revenu.

M. Daniel: C'est cela.

M. Berger: Toutefois, j'ai du mal à vous suivre quand vous affirmez qu'il y aura redistribution de la richesse au profit des Canadiens à faible revenu. Le Conseil national du bien-être est venu témoigner. Je ne fais que paraphraser le témoignage de ses représentants, mais je crois me souvenir qu'ils ont affirmé que cette taxe allait toucher très durement les Canadiens à faible revenu. Dans certains cas, ils reconnaissent qu'il se peut que les familles monoparentales s'en trouvent mieux. Pour ce qui est des familles plus nombreuses ou des couples, avec deux enfants ou plus, il n'y aura aucune amélioration. Autrement dit, vous n'avez pas fait une analyse poussée de l'incidence du crédit pour taxe de vente, n'est-ce pas?

M. Cullingworth: Pas du tout. Nous avons tout simplement repris les renseignements fournis par le ministère des Finances et nous avons analysé les choses du point de vue des habitudes de consommation, car c'est cela qui nous inquiétait. Cela est très important pour notre secteur, car pour lutter contre l'inflation, nous craignons que les gens à revenu moyen et élevé n'essaient de compenser grâce à des rémunérations plus élevées. . .

M. Berger: Il faut bien que quelqu'un paye la facture de cette taxe, vous en conviendrez.

M. Cullingworth: Nous ne proposons pas de modifications ici, mais nous suggérons une introduction graduelle pour adoucir les effets de cette augmentation.

Le président: Est-ce que cela ne contribuerait pas à la confusion? On suppose actuellement qu'il y aura une embauche massive de fonctionnaires. Comment surveiller une augmentation mensuelle du taux à un rythme de 0,5 p. 100 par mois? Songez à ce que cela signifierait pour le marché. Tout le monde se précipiterait pour acheter avant la fin du mois, avant l'augmentation suivante de 0,5 p. 100. Ce serait désastreux alors. Dans votre cas, par exemple, il vous faudrait augmenter vos loyers de 0,05 p.

[Texte]

rent 0.05% every month. I am just wondering what you have in mind.

[Traduction]

100 tous les mois. Je me demande comment vous envisagez cela au juste.

• 1435

Mr. Cullingworth: I doubt that it would be havoc because I do not think the market is motivated by 0.5%. But it is true, about 50% of retail sales in this country are done in enclosed malls and our members probably represent about 80% of those enclosed malls. They can get information on a monthly basis shortly after the end of the month. The retailers have the capability of identifying what their sales are on a monthly basis.

M. Cullingworth: Je doute fort qu'il en résulte de sérieuses perturbations, car le marché est peu sensible, à mon avis, à une augmentation de 0,5 p. 100. Il est vrai, cependant, qu'environ 50 p. 100 des ventes au détail au Canada se font dans des centres commerciaux, et nos membres représentent sans doute quelque 80 p. 100 de ces centres commerciaux. Ils peuvent obtenir des données mensuelles peu après la fin de chaque mois. Les commerçants sont en mesure de déterminer leur chiffre d'affaires chaque mois.

The Chairman: You are damn right. They have to.

Le président: Bien sûr que oui. Ils n'ont pas le choix.

Mr. Berger: I just wanted to come back to the question I was asking. The government clearly recognizes, and I could refer you to page 6 of the Technical Paper, that low-income groups tend to consume more as a percentage of their income than high-income groups, and therefore the burden of sales taxation tends to rest disproportionately on those who are least able to pay. Therefore this refundable sales tax credit would be increased in order that lower-income Canadians do not suffer that effect. You do not have any quarrel with that do you, at all?

M. Berger: Je veux simplement revenir à la question que je posais. Le gouvernement reconnaît clairement, comme on peut le voir à la page 6 du Document technique, que les groupes à faible revenu ont tendance à consacrer à l'achat de biens de consommation un pourcentage plus important de leur revenu que les groupes à revenu élevé. Par conséquent, toute taxe de vente se répercute de façon disproportionnée sur ceux qui sont les moins en mesure de payer. C'est pourquoi on augmenterait le crédit remboursable pour taxe de vente de manière que les Canadiens à faible revenu n'ait pas à subir ces conséquences. Vous n'avez aucune objection à cela, n'est-ce pas?

Mr. Daniel: No, not at all. We support it.

M. Daniel: Non, pas du tout. Nous approuvons cette mesure.

Mr. Berger: There have been some suggestions before our committee that the problem with this refundable sales tax credit is that it is not indexed to the rate of inflation. It will only be increased by the amount that inflation exceeds 3%. Indeed some have said that this is one of the major flaws of the proposal. Over time low income groups, lower-income families, lower-income Canadians will be paying a disproportionately greater tax because basically this sales tax credit will not keep pace with inflation. A number of people have therefore suggested to us that this sales tax credit should be fully indexed to inflation. Would you support that proposal?

M. Berger: Certains de ceux qui ont présenté leurs vues au Comité trouvent que la difficulté en ce qui concerne ce crédit remboursable pour taxe de vente vient de ce qu'il n'est pas indexé au taux d'inflation. Le crédit ne sera indexé que sur la hausse du taux d'inflation dépassant 3 p. 100. Certains ont même dit que c'était là une des principales lacunes du projet de TPS. Avec le temps, la taxe grèvera de façon de plus en plus disproportionnée le budget des contribuables et des familles à faible revenu, puisque le crédit pour taxe de vente ne suivra pas le taux d'inflation. Certaines personnes ont donc recommandé que le crédit pour taxe de vente soit intégralement indexé au taux d'inflation. Seriez-vous d'accord avec cette proposition?

Mr. Cullingworth: I would have to say that our association did not discuss that item in any way, shape or form, so from CIPREC's point of view I have no opinion on that. I do not mind offering my personal opinion. I am basically concerned at governments' indexing anything. I think they are better to deal with the issues when the issues are in front of them instead of finding that indexing imbeds something forever that then does not serve the purpose in the future.

M. Cullingworth: Je dois avouer que notre association n'a aucunement discuté de cette question, de sorte que je ne peux pas vous dire quel serait le point de vue de l'ICCIP là-dessus. Je peux, par contre, vous donner mon opinion personnelle. Pour ma part, cela m'inquiète toujours quand les gouvernements décident d'indexer quoi que ce soit. À mon avis, ils feraient mieux de régler les problèmes au fur et à mesure qu'ils se présentent, au lieu de se retrouver avec une formule d'indexation figée à tout jamais, qui ne sert plus son objectif initial.

Mr. Berger: We could have a long discussion about that. Thank you, Mr. Chairman.

M. Berger: Nous pourrions longuement discuter de cette question. Merci, monsieur le président.

[Text]

The Chairman: The land issue has been brought to our attention by a number of people. Your view, to get it straight, is that if you take land out, you develop that cascade and you break the symmetry of things. The position taken has been that in Toronto and Vancouver prices are enormously higher because of the enormous prices of land, and that really it is not the building you are buying; you are buying the lot. In many cases, as you know, in very delightful areas people tear down \$500 thousand houses to build \$1.5 million houses. When you do that, you are really buying a lot. If we are talking about a sales tax—and it has been pointed out that land is the ultimate non-consumable—why would you not want to take the land portion out and put the tax strictly on the building and then perhaps not have as many rebates?

Mr. Cullingworth: We were approaching it from our industry point of view of looking for fewer complications and fewer exemptions, rather than looking for reasons why we can justify or argue that we should get some form of concession. Our position would probably be that the sales tax should apply on re-sale houses.

• 1440

The Chairman: Is that a reasonable position to put?

Mr. Cullingworth: CIPREC members feel that, for equity in the system, it should be applied to re-sale houses as well as new houses.

The Chairman: If we did that and, say, took the land component out, we would probably do at least as well, if not better, in terms of the tax result. Would that not be possibly a fairer way of doing it?

Mr. Cullingworth: I think the net conclusion of that would be that it is a fairer way of doing it.

The Chairman: You would still, of course, have that cascade problem in terms of the development of vacant land. I appreciate that. But have we not got a problem anyway with the paper there, simply because if you were to obtain, for example, a single family house because of a land division, or you did not have to put any services in, you in effect have a lot for free in terms of the sales tax component, because you just bought—

Mr. Cullingworth: Because you had no costs associated with its development.

The Chairman: That is right. And if you build on that lot because you happen to own the lot without purchasing it, you wind up with a lot in there for free. That changes the whole components of the thing considerably, does it not?

[Translation]

Le président: Plusieurs personnes ont soulevé la question de l'application de la taxe aux terrains. Votre position, si j'ai bien compris, c'est que soustraire les terrains à l'application de la taxe aurait un effet de cascade et nuirait à la symétrie des choses. L'idée est que les prix à Toronto et à Vancouver sont beaucoup plus élevés à cause de la cherté du terrain, et que ce n'est pas tellement un immeuble qu'on achète, mais bien un terrain. Il arrive souvent, comme vous le savez, que dans les quartiers bien, on démolisse une maison de 500,000\$ pour la remplacer par une autre de 1,5 million de dollars. Dans ces cas-là, ce qu'on achète en réalité, c'est le terrain. S'il s'agit d'une taxe de vente—et on nous a fait valoir que le terrain, c'est le bien non consommable par excellence—pourquoi ne seriez-vous pas d'accord pour que le terrain soit exonéré et que la taxe s'applique uniquement à l'immeuble? On pourrait alors diminuer le nombre de ristournes.

M. Cullingworth: Nous avons abordé la question du point de vue de notre secteur, qui tient à réduire le plus possible les complications et les exonérations, de sorte que nous n'avons pas vraiment cherché à trouver des raisons pour justifier qu'on nous accorde certaines concessions. Notre position serait sans doute que la taxe de vente devrait s'appliquer également aux maisons existantes.

Le président: Cette position est-elle raisonnable?

N. Cullingworth: Les membres de l'ICCIP estiment que, pour assurer l'équité du régime, celui-ci devrait s'appliquer aussi bien aux maisons existantes qu'aux maisons neuves.

Le président: Si nous options pour cette formule et que nous décidions d'exonérer le terrain, la taxe produirait sans doute autant de recettes, sinon plus. Ne serait-il pas plus équitable de procéder ainsi?

M. Cullingworth: Tout compte fait, cette façon de procéder serait plus équitable, à mon avis.

Le président: Cela ne résoudrait pas, bien sûr, le problème de l'effet de cascade qui résulte de l'aménagement du terrain. J'en suis conscient. Par contre, la formule énoncée dans le document présente aussi un problème, puisque, si par exemple vous achetiez une maison unifamiliale par suite d'une subdivision des terrains ou que vous n'ayez pas à faire aménager le terrain, votre terrain se trouverait en fait exempté de l'application de la taxe de vente, du fait que vous achèteriez. . .

M. Cullingworth: Du fait que vous n'auriez pas de coûts liés à l'aménagement du terrain.

Le président: Exactement. Et si vous construisez une maison sur un terrain qui vous appartient déjà, que vous n'avez donc pas à acheter, une bonne partie du prix de votre maison se trouve exemptée du prix de la taxe. Voilà qui change considérablement l'application de la taxe, n'est-ce-pas?

[Texte]

Mr. Cullingworth: I am not sure how many opportunities like that would exist, but—

The Chairman: Yes. But there are a lot of those things, though.

Mr. Cullingworth: On the cascading effect in the example you are generally talking about, the tax that is not recoverable is just another cost to the components.

The Chairman: That is right.

Mr. Cullingworth: We have a lot of cost to the components in there already, and we have provincial governments looking at the introduction of a significant lot levy right now. So I am not, again, certain that the implications of that are any more significant, because the raw land itself is still by far the most significant component. So the magnitude of the cost of the tax on the servicing components that go into the lot is probably not a significant number.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): I would like to ask you about commercial property. Is it likely, in your view, that the costs of building commercial properties would actually go down under GST?

Mr. Cullingworth: They should, and that in itself could be argued as a negative for the industry as it relates to how new buildings coming on will effectively have a reduction in cost and therefore will charge lower rents and affect the values of existing structures.

Mr. Richardson: Of existing inventory. Yes. I suppose that is the same in any business where you have the federal sales tax now at 13.5%, and it would be lowered to 9%. So you have that 13.5% on existing inventory.

Mr. Daniel: In the short term, the market will drive the rents.

Mr. Richardson: Yes, but just in the short term, one would think. In the longer run that would be—

Mr. Cullingworth: Cost drives it in the longer run.

Mr. Richardson: Exactly. So it would be a reduction in the cost of the building of commercial properties.

Mr. Karpoff: On page 9 of your brief you indicate the cost of constructing commercial properties will go down because of the taxes. At the same time, we have had indications from renters of commercial properties that they are going to face a rent increase because of the GST. Normally there is a rent increase, plus fees. It is going to be cumulative and have an effect of about 10.35%. Have you some mechanism where you can pass on your savings to your renters?

[Traduction]

M. Cullingworth: Je ne sais pas avec quelle fréquence cela pourrait se produire, mais. . .

Le président: D'accord, mais cela se produit assez souvent.

M. Cullingworth: Pour ce qui est de l'effet de cascade dans l'exemple dont vous parlez, le montant de la taxe qui ne serait pas remboursable viendrait simplement s'ajouter au coût total.

Le président: Exactement.

M. Cullingworth: Il y a déjà beaucoup de facteurs qui viennent grossir le coût total, et il ne faut pas oublier non plus que les gouvernements provinciaux songent à introduire une taxe sur les terrains. Ainsi, je le répète, je ne suis pas sûr que les conséquences seraient très importantes, puisque le terrain comme tel, sans aucun aménagement, constitue de loin la part la plus importante du coût total. La part du coût total attribuable à l'application de la taxe sur les aménagements ne serait sans doute pas très importante.

M. Richardson (Calgary—Sud-Est): Je voudrais vous poser une question au sujet des immeubles commerciaux. Êtes-vous d'avis que le coût de construction des immeubles commerciaux diminuerait effectivement sous le régime de la TPS?

M. Cullingworth: Le coût de construction devrait effectivement diminuer, et l'on pourrait soutenir que cela risque de nuire au secteur dans la mesure où les loyers exigés pour les nouveaux immeubles construits à un prix moindre seraient inférieurs à ceux exigés pour les immeubles existants et nuiraient par conséquent à la valeur de ces immeubles.

M. Richardson: Au parc d'immeubles existants. Oui, je suppose qu'il en serait ainsi pour toute entreprise actuellement assujettie à la taxe de vente fédérale de 13,5 p. 100, qui serait dorénavant assujettie à la taxe de 9 p. 100. Le loyer des immeubles existants serait déterminé, bien sûr, en fonction de la taxe de 13,5 p. 100.

M. Daniel: À court terme, c'est le marché qui déterminera le prix des loyers.

M. Richardson: Oui, mais selon toute probabilité, ce serait seulement à court terme. À plus long terme, c'est. . .

M. Cullingworth: C'est le coût qui finit par déterminer le prix.

M. Richardson: C'est juste. Ainsi, il y aurait une baisse du coût de construction des immeubles commerciaux.

M. Karpoff: À la page 9 de votre mémoire, vous dites que le coût de construction des immeubles commerciaux diminuera par suite de l'entrée en vigueur de la taxe. Par contre, nous avons également entendu le point de vue de locataires d'immeubles commerciaux, qui disent que leur loyer augmentera en raison de l'application de la TPS. Normalement, il y a l'augmentation du loyer, plus les frais. L'effet sera cumulatif, et l'augmentation sera d'environ 10,35 p. 100. Existe-t-il un mécanisme qui

[Text]

Mr. Cullingworth: The people who would be objecting, I believe, and saying that it is a net increase for them are people who have tax-exempt services, such as financial institutions. They have no sales tax they are recovering on which they get credits. All of our services are services on which sales tax applies, and therefore any sales tax that we are spending gets a credit against that, and therefore is not a net increase to us. But to them it is a net increase. But that is a few organizations that have tax-exempt services.

• 1445

Mr. Karpoff: On point 6 of your executive summary, on residential properties, your fellow association, the Canadian Home Builders' Association, would dispute what you say greatly, and I have some other information. Did you accept the Department of Finance's figure that the costs would be increased by \$480 on the average house?

Mr. Cullingworth: I would say that we did not accept that. Most of us who are in the business, and our firm is in the business, looked at the numbers that we experience. We operate in a number of areas in Canada, and we could look at most areas and see a cost increase of something in the order of 0.5% to 1.5% after the 4.5% reduction; and in Toronto a greater number.

Mr. Karpoff: Other people's analysis, including one that I have had done by a tax consultant, shows that the average price of a home in Vancouver is going to go up over \$14,000, the average monthly mortgage payment \$230. In Toronto it is even going to go up more. And you also indicated that those are the only two markets affected. Let me tell you what it is going to do in other places, say Edmonton. It is going to mean an increase in the average monthly mortgage payment of \$144.

Mr. Cullingworth: I think that is an exaggeration.

The Chairman: You know, Mr. Karpoff, these guys are the witnesses; these guys are the experts.

Mr. Karpoff: I have heard that the experts are in the finance department, and they have come out with totally erroneous information, so I do not believe necessarily that experts who represent actually the 45 big development companies, not residential builders, are the experts.

Mr. Cullingworth: We have three of the largest home builders in Canada in our group.

[Translation]

vous permette de faire bénéficier vos locataires des économies que vous allez réaliser?

M. Cullingworth: Ceux qui s'opposent à la TPS, parce qu'elle se traduira par une augmentation nette de leur loyer, sont ceux qui offrent des services exonérés, comme les institutions financières. Étant donné qu'elles ne perçoivent pas de taxe de vente, elles n'auraient pas droit au crédit prévu à cette fin. Tous nos services sont soumis à la taxe de vente, de sorte que nous avons droit au crédit correspondant et que, dans notre cas, il n'y a pas d'augmentation nette. Pour ces autres institutions, cependant, il s'agit effectivement d'une augmentation nette, mais il s'agit de quelques organismes seulement qui assurent des services exonérés de la taxe de vente.

M. Karpoff: Ce que vous dites au sujet des immeubles résidentiels au point 6 de votre résumé exécutif ne recueillerait guère l'assentiment de votre association soeur, l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, et j'ai, par ailleurs, quelques autres renseignements à ce sujet. Êtes-vous d'accord avec le ministère des Finances pour dire que coût de la maison moyenne augmenterait de 480\$?

M. Cullingworth: Je dirais que non. La plupart de nos membres dont les activités touchent au secteur résidentiel, et c'est le cas de notre entreprise, ont examiné les chiffres que nous connaissons. Nous exerçons notre activité dans plusieurs régions du Canada et nous prévoyons que, dans la plupart des régions, l'augmentation se situera entre 0,5 p. 100 et 1,5 p. 100, déduction faite de la ristourne de 4,5 p. 100; le pourcentage sera encore plus élevé à Toronto.

M. Karpoff: Selon d'autres études, notamment une étude que j'ai fait faire par un fiscaliste, le prix moyen d'une maison à Vancouver augmentera de plus de 14,000\$, et le paiement hypothécaire mensuel augmentera de 230\$. À Toronto, l'augmentation sera encore plus importante. Vous aussi, vous dites que seuls ces deux marchés seront touchés. Eh bien, permettez-moi de vous parler de l'incidence que la TPS aura dans d'autres localités, notamment à Edmonton. Les paiements hypothécaires mensuels augmenteront en moyenne de 144\$.

M. Cullingworth: Ce chiffre me paraît exagéré.

Le président: Vous savez, monsieur Karpoff, ces gens là sont les témoins; ce sont eux qui sont les experts.

M. Karpoff: On me dit que les experts se trouvent au ministère des Finances, et voilà qu'ils nous ont fourni des données tout à fait erronées, alors vous comprendrez que je ne suis pas nécessairement prêt à accepter le témoignage d'experts qui représentent en réalité les 45 grandes sociétés de promotion, et nous celui des constructeurs d'habitation.

M. Cullingworth: Nous comptons parmi nos membres trois des plus grands constructeurs d'habitations au Canada.

[Texte]

The Chairman: I want to thank you very much for coming today, and for your brief. Your presentation was excellent.

The next witness is The Canadian Real Estate Association.

Mr. Merv C. Borgeson (President, The Canadian Real Estate Association): Thank you, Mr. Chairman. I would like to introduce my colleagues: Maurice Faraggi, Vice-President of the Canadian association; David Higgins, Co-Chairman and Director of the national association; and Pierre Beauchamp, Executive Vice-President of our Ottawa office. Mr. Chairman and members of this committee, thank you for the opportunity to speak on behalf of our 90,000 realtors across Canada. Members of our national association have more direct interaction with more home owners and would-be owners than any other industry group in Canada.

Our principal activity is in the sale of existing homes as well as new homes. Our members, we believe, have an accurate finger on the pulse of a very large group of Canadians who see home ownership as their major investment and security for the future.

• 1450

It is on their behalf that we have campaigned for the past three years to ensure that any reform of sales tax does not prejudice their reasonable opportunity to own their own homes. We recognize the substantial new home rebate by which the government proposes to offset the impact of the goods and services tax on most housing. We acknowledge the exempt status granted to the sale of existing homes. We appreciate these measures and we understand that sales tax reform is not the vehicle by which to address core issues related to affordability and accessible housing. Despite these considerations, we have serious concerns about the total impact of the GST on housing, residential rental accommodation, and consumers of shelter in general.

First of all, there is the question of accuracy in the Department of Finance's calculations to determine the amount of sales tax buried in current new house prices. Pages 7 and 8 of our brief refer to this methodology and its importance. If the assumptions on which the housing rebate are based turn out to be unrealistic, the Canadian association would have to rethink its public support for the rebate, which we agree is desirably simple and visible in design.

Secondly, as the sole publisher of the total national resale housing statistics, CREA is keenly aware of the vast regional disparities that exist in house prices, a factor also

[Traduction]

Le président: Je tiens à vous remercier sincèrement d'avoir comparu devant nous aujourd'hui. Vous nous avez présenté un excellent mémoire.

Le prochain groupe à comparaître est l'Association canadienne de l'immeuble.

M. Merv C. Borgeson (président, Association canadienne de l'immeuble): Merci, monsieur le président. Je veux vous présenter mes collègues: Maurice Faraggi, vice-président de l'Association canadienne; David Higgins, co-président du conseil d'administration et directeur de l'association nationale; et Pierre Beauchamp, vice-président général, à notre bureau d'Ottawa. Monsieur le président, mesdames et messieurs nous vous remercions de nous donner l'occasion de vous présenter les vues des 90,000 agents immobiliers que nous comptons dans les différentes régions du Canada. Les membres de notre association nationale ont plus de contacts directs avec plus de propriétaires d'habitations actuelles et éventuelles que les membres de n'importe quel autre secteur de l'économie canadienne.

Notre principale activité, c'est la vente de logements existants et de logements neufs. Nous considérons que nos membres connaissent bien l'opinion d'un très fort pourcentage de Canadiens pour qui l'achat d'un logement constitue le principal investissement et le meilleur moyen d'assurer leur avenir financier.

C'est pour eux que nous luttons depuis trois ans, pour qu'aucune réforme de la taxe de vente ne diminue leur capacité raisonnable de posséder leur propre logis. Nous savons que le gouvernement propose une ristourne appréciable à l'achat de logements neufs, pour compenser l'incidence de la taxe sur les produits et services sur la plus grande partie des unités de logements. Nous reconnaissons que la vente de maisons existantes est exonérée de la TPS. Nous en sommes reconnaissants et nous nous rendons compte qu'une réforme de la taxe de vente n'est pas un moyen de se pencher sur les questions fondamentales touchant le logement abordable et accessible. Néanmoins, nous avons de graves préoccupations au sujet de l'incidence globale de la TPS sur le logement acheté ou loué et sur les consommateurs d'habitation dans leur ensemble.

Parlons d'abord de l'exactitude des calculs effectués par le ministère des Finances pour déterminer le montant de taxe de vente incorporé dans le prix actuel des maisons neuves. Cette méthode et son importance sont étudiées aux pages 7 et 8 de notre mémoire. Si les hypothèses sur lesquelles la ristourne de taxe est fondée sont irréalistes, notre association devra reconsidérer l'appui public qu'elle a accordé à cette ristourne, même si nous convenons que sa visibilité et sa simplicité sont deux caractéristiques souhaitables.

En second lieu, l'ACI, qui est le seul organisme qui publie les statistiques nationales sur la revente de maisons, est parfaitement au courant des énormes disparités

[Text]

covered on page 7 of our brief. We acknowledge that there is a price point beyond which the government cannot go in offering rebates. At the same time, we ask the committee if there is not some mechanism that can be used to help offset the horrendous escalation in land prices that puts housing out of reach now in Toronto and Vancouver and lurks as a threat in markets elsewhere. This might entail zero rating or tax exempting the sale of land. We hope the committee will examine the impact of such concepts on housing prices and the housing tax rebate.

Thirdly, page 8 of our brief refers to the increased costs of buying and selling homes under the GST. This has been a mainstay of our representation yet the government has chosen to gloss it over by separating it from the bricks and mortar as a housing cost. Taxes on housing-related services will tend to contribute to higher prices, though house prices will always be market-driven.

Fourthly, page 9 and 10 of our brief analyse the impact of the tax exemption for residential rents proposed in the GST technical paper. We ask the committee whether this exemption is a benefit or a detriment to residential rental markets. We believe tax-exempting rents will exacerbate the market distortion caused by rent controls.

Lastly, with respect to shelter, we reinforce CREA's longstanding opposition to the lack of co-ordination between fiscal and monetary policy, noted again on page 5 of our brief. Instead of lowering the deficit to depress excessive demand and inflation, the government's support of high interest rates is simply increasing the deficit. Even a temporary rise in inflation caused by the GST will compound the problem and so will the tax exemption for financial services where mortgage rates are concerned. Mr. Chairman, high interest rates are the single biggest enemy of healthy housing markets.

Of special concern to our sales people is the issue of business expenses. We say that disparity and the treatment of employed and self-employed sales persons under the Income Tax Act must be cleaned up before the GST is introduced. Those definitions will seriously affect the ability of many of our members to claim input credits. We have made our case to the Minister of Finance and we make it again to the committee in our submission, and that is found on page 10.

I regret to say that our members on behalf of their clients have asked me to express their deep concern over this proposed new tax. They have supported CREA in its frequent demands that government cut the deficit through reduced spending. They frankly do not see where substantial efforts have been made in this direction. They

[Translation]

régionales qui existent dans les prix des maisons. Il en est question aussi à la page 7 de notre mémoire. Nous reconnaissons que le gouvernement ne peut pas continuer à offrir des ristournes passé un prix donné. Quand même, nous demandons au Comité s'il n'existe pas un mécanisme permettant de compenser l'effrayante montée en flèche du prix des terrains qui rend le logement inabordable à Toronto et à Vancouver et menace déjà d'autres marchés. Peut-être pourrait-on à cette fin détaxer ou exonérer la vente des terrains. Nous espérons que le Comité étudiera les répercussions de ces idées sur les prix du logement et sur la ristourne de taxe sur le logement.

Troisièmement, il est question à la page 8 de notre mémoire de l'augmentation du coût de l'achat et de la vente des maisons avec la TPS. C'est un aspect que nous considérons comme important depuis le début, pourtant le gouvernement préfère contourner la question en la séparant des aspects matériels du coût du logement. Les taxes frappant les services qui se rattachent au logement vont contribuer à la hausse des prix, même si les prix des maisons seront toujours régis par le marché.

Quatrièmement, les pages 9 et 10 de notre mémoire analysent l'incidence de l'exonération des loyers résidentiels, proposée dans le document technique sur la TPS. Nous demandons au Comité si cette exonération est bonne ou mauvaise pour le marché du logement locatif. À notre avis, exonérer les loyers aggravera la distorsion du marché, causée par le contrôle des loyers.

Enfin, relativement au logement, nous soulignons l'opposition de longue date de l'ACI à l'absence de coordination entre les politiques fiscales et monétaires; cette question est soulevée à la page 5 de notre mémoire. Au lieu de diminuer le déficit de manière à réprimer la demande excessive et l'inflation, les taux d'intérêt élevés qu'appuie le gouvernement ne font qu'accroître le déficit. Même une accélération temporaire de l'inflation, causée par la TPS, aggravera le problème; il en est de même de l'exonération des services financiers relatifs aux taux hypothécaires. Les taux d'intérêt élevés, monsieur le président, constituent le pire ennemi d'un marché résidentiel sain.

Nos vendeurs se préoccupent particulièrement de la question des frais d'entreprise. À notre avis, la disparité de traitement qui existe entre les vendeurs employés et les vendeurs autonomes aux termes de la Loi de l'impôt sur le revenu doit disparaître avant que la TPS soit mise en oeuvre. Ces définitions influenceront grandement sur la possibilité, pour beaucoup de nos membres, de demander des crédits pour taxe sur les intrants. Nous en avons saisi le ministre des Finances et maintenant nous en saisissons le Comité. Il en est question à la page 10 de notre mémoire.

Je dois dire à regret que nos membres m'ont demandé au nom de leurs clients de manifester leur profonde préoccupation au sujet de la nouvelle taxe proposée. Ils ont supporté l'ACI les nombreuses fois que celle-ci a exigé que le gouvernement diminue le déficit en réduisant ses propres dépenses. En toute franchise, ils ne voient pas

[*Texte*]

are disappointed that no portion of planned revenue achieved through the GST is earmarked for deficit reduction. They are fearful that the introductory rate of tax will rise in frequent and uncontrolled fashion. They are dissatisfied that no agreement was reached with the provinces for a single integrated tax. They are not persuaded that savings from chopping the federal sales tax will result in lower prices to consumers.

• 1455

Our members believe that the government's first priority is to put its own financial house in order with a visible plan for deficit reduction through cuts in program spending.

Mr. Chairman, my colleagues and I are ready to discuss questions that you may have on our submission.

Mr. Young (Gloucester): Looking at the presentation and listening to your summary of it, as things stand now with the technical documents that you and we have all been provided with, do you support the implementation of this proposal as it stands, or do you insist that changes must be made?

Mr. David R. Higgins (Director and Co-Chairman, Government Communications Committee, Canadian Real Estate Association): We looked at the three proposals, the three options that were put forth, and I think we looked at the national sales tax as being the lesser of three evils. I guess we would reserve our judgment, quite frankly, until we hear what the two opposition parties might suggest they would see to replace this tax should they become the government in 1990.

An hon. member: 1990!

Mr. Manley: That is a forecast as the election date is concerned, I guess.

An hon. member: Not 1990.

The Chairman: You are talking about the two proposals of theirs, on page 6, I think, of your brief.

Mr. Young: Mr. Chairman, I think that is very interesting. What I would like to do, because I like a quid pro quo in these things, if we do—I am speaking on behalf of the Liberal Party—present a package that you could agree with and we could develop in consultation, would you then be prepared to put the support of your organization behind the Liberal Party in the next election?

Mr. Higgins: Again I would say that we would reserve our judgment. It may simply turn out that the GST would be the better tax than any that might be put forth by either of the two opposition parties, and we would like to hear what they are suggesting.

Mr. Young: We are going to work towards that end. But the problem with this is, and I understand your

[*Traduction*]

quels efforts appréciables ont été faits en ce sens. Ils sont déçus de constater qu'aucune partie des revenus attendus de la TPS n'est réservée à la compression du déficit. Ils craignent que le taux initial augmente fréquemment et de façon incontrôlée. Ils sont mécontents de constater qu'aucune entente n'a été conclue avec les provinces pour l'établissement d'une seule taxe intégrée. Ils ne sont pas convaincus que les épargnes réalisées par l'élimination de la taxe de vente fédérale entraînera une baisse des prix à la consommation.

Nos membres estiment que le gouvernement doit en premier lieu mettre ses affaires en ordre par un plan transparent de réduction du déficit, faisant appel à des coupures de dépenses.

Monsieur le président, mes collègues et moi-même sommes prêts à discuter vos questions concernant notre mémoire.

M. Young (Gloucester): J'ai lu votre mémoire et je vous l'ai écouté résumer. Dans l'état actuel des choses, vu la documentation technique que nous avons tous reçue, appuyez-vous la mise en oeuvre de la proposition telle qu'elle est ou insistez-vous pour qu'elle soit modifiée?

M. David R. Higgins (directeur et coprésident, Comité des communications avec le gouvernement, Association canadienne de l'immeuble): Il nous a semblé, après avoir avoir considéré les trois propositions, qu'une taxe de vente nationale constituerait le moindre de trois maux. Je suppose que nous nous abstiendrions de formuler une opinion avant d'avoir entendu ce que les deux partis de l'opposition auront proposé pour remplacer cette taxe, advenant qu'ils prennent le pouvoir en 1990.

Une voix: 1990!

M. Manley: Il me semble effectivement que c'est bien la date prévue pour les élections.

Une voix: Pas 1990.

Le président: Si je ne m'abuse, il est question de leurs deux propositions à la page 6 de votre mémoire.

M. Young: Monsieur le président, c'est très intéressant. Ce que j'aimerais faire, puisque je préfère un échange en pareil cas, si—et je parle au nom du Parti libéral—si nous présentions une enveloppe fiscale qui aurait votre approbation et que nous pourrions élaborer en consultation, seriez-vous disposés à appuyer collectivement le Parti libéral à la prochaine élection?

M. Higgins: Encore une fois, je pense que nous nous abstiendrions de porter jugement. Peut-être la TPS sera-t-elle tout simplement préférable à toute autre taxe que l'un ou l'autre des partis d'opposition pourront présenter; nous aimerions savoir ce qu'ils auront à offrir.

M. Young: Nous allons nous y mettre. Mais le problème—et je comprends votre souci à long terme—

[Text]

concern in the long term, that there is a reality, as unpalatable as it may be, that last fall the people decided on would be the Government of Canada. It is a nice theoretical exercise and I certainly would like to get involved in it, from a very practical point of view, if there was any assurance that a proposal put forward by the Liberal Party would in fact be implemented by the Government of Canada as it is presently constituted.

I think any political party, any government, will have to go through the process that this government is now going through, of submitting a proposal with technical documents, backed by the Department of Finance, to the people of Canada and all the interested parties who may want to appear and discuss it, but right now we are faced with this proposal as, at least for the time being, the policy of the government. But we have an existing reality, which is the manufacturers sales tax that is flawed. We know the problems and we have heard a great deal about that.

Today, at least in the short-term, the two alternatives we can realistically evaluate are that either you go with this proposal, because the Government of Canada have a majority in the House of Commons and they could force it through if that is what they decide to do, or you suggest that until they have a much more palatable proposal, a much more appropriate proposal based on what you consider to be appropriate, that we stick with what we have.

There could be a patch-up job done on the MST or whatever, but I do not really see that the NDP or the Liberal Party, other than as a theoretical exercise of putting forward various proposals, is going to solve the real problem of the people who have to deal with raising revenues in this country, and how you are going to be affected and your clients and consumers are going to be affected.

If we take the people who are governing the country at their word, the Prime Minister and the Minister of Finance, that there are not going to be significant changes in this proposal, are you prepared to go with this proposal as opposed to living with the existing manufacturers sales tax until something better can be evolved, whether it is from the NDP, the Liberals or the Conservatives?

• 1500

Mr. Pierre J. Beauchamp (Executive Vice-President, Canadian Real Estate Association): We identified that the manufacturers' sales tax contains substantial difficulties, and I think we have recognized that part, as many other economic groups in Canada have.

We have supported the idea of a national sales tax, which is something that is not happening... which is something we discussed in detail in our paper and maybe we will get into later. We have never, however, as an association, supported the multi-stage schemes that have come about. At the same time we have recognized that GST, with modifications and with certain

[Translation]

c'est que la réalité est là, si désagréable soit-elle, et que l'automne dernier la population a décidé qui gouvernera le Canada. Ce serait en principe un exercice très intéressant, et j'aimerais beaucoup y participer si l'on pouvait m'assurer de façon pratique qu'une proposition formulée par le Parti libéral serait mise en oeuvre par le gouvernement actuel du Canada.

À mon avis, tout parti politique ou gouvernement devra franchir les mêmes étapes que le gouvernement en place: il devra présenter à la population du Canada et à tous les intéressés désireux de comparaître et d'en parler une proposition assortie de documents techniques et appuyée par le ministère des Finances; mais dans l'immédiat, nous sommes saisis de cette proposition qui constitue au moins pour l'instant la politique du gouvernement. Il y a aussi une autre réalité, c'est que la taxe sur les ventes des fabricants est défectueuse. Nous en avons beaucoup entendu parler.

Présentement, et pour l'avenir à court terme, deux possibilités existent, que l'on peut envisager avec réalisme: ou bien on appuie cette proposition parce que le gouvernement du Canada a la majorité à la Chambre des communes et peut en imposer l'adoption s'il le veut, ou bien, comme vous le suggérez, on ne change rien jusqu'à ce que le gouvernement élabore une proposition que vous jugez beaucoup plus appropriée.

On pourrait toujours rafistoler la TVF, mais je ne vois vraiment pas comment le NPD ou le Parti libéral, sauf de façon purement théorique, pourrait résoudre le problème qui se posent à ceux qui doivent lever des recettes au Canada, et évaluer l'incidence de leurs décisions pour vous, vos clients et les consommateurs.

Le premier ministre et le ministre des Finances, qui gouvernent la nation, ont dit que cette proposition ne subira aucun changement important. Êtes-vous disposés, en les prenant au mot, à accepter cette proposition plutôt que de maintenir la taxe de vente actuelle sur les ventes des fabricants jusqu'à ce qu'une meilleure solution ait été élaborée par le NPD, les Libéraux ou les Conservateurs?

M. Pierre J. Beauchamp (vice-président exécutif, Association canadienne de l'immeuble): Nous avons constaté, comme beaucoup d'autres intervenants dans l'économie canadienne, que la taxe sur les ventes des fabricants présente des difficultés graves.

Nous avons appuyé l'idée d'une taxe de vente nationale, mais ce n'est pas ce qu'on nous présente. Nous en parlons en détail dans notre mémoire, et peut-être allons-nous y revenir plus tard. Jamais, cependant, en tant qu'association, nous n'avons appuyé le régime multi-stades qu'on nous présente. Nous admettons en même temps que la TPS, moyennant certaines modifications et

[Texte]

recommendations we make in our paper, particularly heavily depending on the decision of the government to reduce its own expenditures, might have some degree of merit if certain conditions were met.

At the same time there is no question that the national sales tax, the one scheme, the one area, would certainly have been much easier to implement and to deal with. It is most unfortunate the negotiations with the provinces fell apart. But we urge the government to reconsider that part of it.

Mr. Young: The problem again—we are going to go through this day in and day out—is that I would like to be good-looking too. But the fact is that—

Mr. Manley: The plastic surgeons are coming next week.

Mr. Young: The fact is that the government has presented a proposal that has warts all over it. Everybody who comes before us says, this is terrible; we do not like this; we do not like what it is going to do. For example, I would refer you to the Canadian Home Builders' Association, with perhaps some people you might have a passing relationship with now and then. They say the data of the government are so flawed that the average cost imputed to the purchase of a new home in Canada by the technical documents is six times less. It is one-sixth of what they have calculated as the cost.

So what I am trying to elicit from you is that if we deal with facts—not what we would like to see, not what would have been much better, not what would have been acceptable to you and to others, but this proposal we have on the table. . . that is a fact. On the other side of the coin you have an MST, which we all know about; and that is a fact. What I want to know is, if this proposal stays substantially as it is, would you support the government in implementing it on January 1, 1991, or would you say to the government, you had better stick with what you have until you can get something acceptable? It is a very simple question, because that is the reality.

Mr. Borgeson: About for-or-against, as is clearly stated in the paper, the MST needs to be replaced. That is certainly our position.

Our most preferred second choice obviously is one sales tax rather than two or three or multi-stage.

Thirdly, of course, we have never endorsed any multi-stage tax by the government.

Our members, I guess, are at the point where they need to see simply what is behind door No. 3 if the GST were not to go. . . and in terms of its replacement of the MST. That is basically all we are able to comment on at this point.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): I think there is a bit of an incorrect perception here. You referred to this national sales tax. You were suggesting that would not

[Traduction]

certaines recommandations qui figurent dans notre mémoire, dont la très importante décision de réduire les dépenses de l'État, pourrait avoir un certain mérite.

On ne saurait douter, cependant, qu'une seule taxe de vente nationale aurait été beaucoup plus facile à mettre en oeuvre. Il est très malheureux que les négociations avec les provinces se soient soldées par un échec. Nous prions instamment le gouvernement d'y penser de nouveau.

M. Young: Le problème, encore une fois—et il faut le rappeler jour après jour—est que moi aussi, je veux bien paraître. Mais la réalité. . .

M. Manley: Les spécialistes de la chirurgie esthétique viennent la semaine prochaine.

M. Young: En réalité, le gouvernement a présenté une proposition pleine de défauts. Tous les témoins nous disent que c'est terrible, qu'ils n'aiment pas cette proposition, qu'ils n'aiment pas ce qu'elle produira. Je prends pour exemple l'Association canadienne des constructeurs d'habitation, avec laquelle vous avez sans doute des liens à l'occasion. Selon cette association, les données du gouvernement sont tellement faussées que le coût moyen imputé à l'achat d'une maison neuve au Canada dans le document technique ne représente que le sixième de la réalité. Selon les calculs de l'ACCH, le montant réel sera six fois plus élevé.

Ce que je tente de vous faire dire, c'est ceci: Si l'on s'en tient aux faits—pas ce que nous aimerions voir, pas ce qui serait bien préférable, pas ce qui serait acceptable pour vous et pour les autres, mais la proposition dont nous sommes saisis. . . Voilà un fait. D'un côté de la médaille, il y a la TVF que nous connaissons tous; voilà un autre fait. Voilà donc ce que je tente de savoir: Si cette proposition reste substantiellement inchangée, allez-vous en appuyer la mise en oeuvre le 1^{er} janvier 1991 ou dites-vous au gouvernement que mieux vaut s'en tenir à la situation actuelle jusqu'à ce qu'il présente une solution de rechange acceptable? La question est très simple parce qu'elle est fondée sur la réalité.

M. Borgeson: Quant à se prononcer pour ou contre, notre mémoire énonce clairement que la TVF doit être remplacée. Voilà sans aucun doute notre position.

Notre deuxième choix porte de toute évidence sur une seule taxe de vente plutôt que sur deux ou trois ou qu'une taxe multi-stades.

Troisièmement, bien sûr, nous n'avons jamais appuyé une taxe multi-stades.

J'imagine que nos membres désirent simplement savoir ce qui se trouve derrière la porte numéro 3, si la TPS n'est pas acceptée. . . et comment celle-ci remplacera la TVF. Voilà fondamentalement tout ce que nous pouvons dire pour le moment.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Je crois qu'il y a mal entendu. Vous parlez de cette taxe de vente nationale. Vous laissez entendre qu'elle n'aurait pas été multi-stades.

[Text]

have been a multi-staged sales tax. My understanding is that in any event it would have been a multi-stage sales tax. It just would have included the provinces. It might have had some different wrinkles, but I do not think there was ever consideration of anything but a multi-stage sales tax.

Mr. Beauchamp: That is right; and we simply selected it as the lesser of two or three evils.

Mr. Dorin: But are you suggesting you could have a national sales tax that would be, say, a retail sales tax? I am not quite sure of this other option you are talking about. You say you have never endorsed a multi-stage sales tax. But I believe that is all that was ever on the table. The national sales tax still would be or would have been a multi-stage sales tax, would it not?

Mr. Borgeson: I guess the point is, is it realistic for Canada? In light of other tax systems, is it realistic to have the two, the three, or whatever, or one national sales tax? We thought—

The Chairman: Well, one tax, including the provinces, I think is clearly and obviously totally superior to a two-tax system.

Mr. Borgeson: And that is our encouragement, Mr. Chairman.

• 1505

The Chairman: I guess we all have to do what we can to see if we can get that together. And any help that your organization could be—and you have a great deal of influence across the country and particularly with provincial governments—would be helpful to jog people along as you are jogging the federal government along just by your presentation here today.

Mr. Borgeson: Thank you.

Mr. Richardson: I was just curious about this business of exempting land. I am trying to figure out how we could do this without a lot of administrative problems and substantial tax avoidance opportunities. Have any of you looked at that and does that not cause you some concern?

Mr. Borgeson: Perhaps I may respond to that, Mr. Chairman. CREA has not studied that element to any extent. We thought we would offer that as a suggestion to this committee, that they look at the zero rating tax exemption aspect of zero rating land. So we really do not have an opinion at this point or any statistics or analysis to support or give some opinion at this point.

Mr. Higgins: If I may add to that I would say that a number of our members in some of the major centres across the country certainly have a feeling that this should be something that should be looked at, as we now look at the current proposed GST and the affordability issue of it

[Translation]

Si je comprends bien, il s'agit de toute façon d'une taxe de vente multi-stades. La seule différence est qu'elle aurait englobé les provinces. Quelques détails auraient pu varier, mais je ne crois pas qu'on ait jamais songé à autre chose qu'à une taxe de vente multi-stades.

M. Beauchamp: C'est juste, et nous l'avons simplement choisi comme étant le moindre de deux ou trois maux.

M. Dorin: Mais laissez-vous entendre qu'on pourrait avoir une taxe de vente nationale qui soit une taxe de vente au détail? Je ne suis pas certain de cette autre possibilité dont vous parlez. Vous dites que vous n'avez jamais appuyé une taxe de vente multi-stades. Mais je ne crois pas qu'il ait jamais été question d'autre chose. La taxe de vente nationale serait toujours ou aurait été une taxe de vente multi-stades, n'est-ce-pas?

M. Borgeson: Je me demande en définitive si cela serait réaliste au Canada? Compte tenu des autres régimes fiscaux, est-il réaliste d'avoir deux, trois ou un autre nombre, ou une seule taxe de vente nationale? Nous avons cru. . .

Le président: Une seule taxe englobant les provinces est de toute évidence bien supérieure à un régime à deux taxes.

M. Borgeson: Vous nous encouragez, monsieur le président.

Le président: Il nous faut faire tout notre possible pour essayer de mettre cela sur pied. Toute aide que votre organisme pourra nous donner—et vous avez beaucoup d'influence dans le pays et surtout auprès des gouvernements provinciaux—serait utile pour pousser les gens comme vous poussez le gouvernement fédéral avec votre mémoire aujourd'hui.

M. Borgeson: Merci.

M. Richardson: La question de l'exonération des terrains m'intéresse. J'essaie de comprendre comment ce serait possible sans créer une foule de problèmes administratifs et sans ouvrir la porte à de nombreux évitements de la taxe. Avez-vous examiné la question et vous préoccupe-t-elle?

M. Borgeson: Je vais répondre à cette question, monsieur le président. L'Association n'a pas étudié à fond cet aspect de la question. Nous comptons simplement proposer au Comité d'examiner la question de l'exonération et de la détaxe des terrains. Nous n'avons donc pas vraiment d'avis sur cette question ni de statistiques ou d'analyse pour étayer une position quelconque pour le moment.

M. Higgins: J'ajouterai que certains de nos membres dans quelques grands centres du pays ont l'impression qu'il serait utile d'examiner cette question, dans le cadre de l'étude de la TPS proposée et de l'accessibilité par rapport aux ristournes, dans certains grands centres. Il est

[Texte]

vis-à-vis the rebates in some of the major centres. There is certainly a feeling that it should be examined and we would welcome the committee doing such a thing.

Mr. Richardson: I am sure we would welcome your input. I think it is going to be a tough one to deal with.

The other side of it is that you would be talking about zero rating all land, not just residential, presumably.

Mr. Borgeson: That is correct.

Mr. Richardson: Otherwise we would really get into a mess.

Mr. Higgins: That is right.

Mr. Borgeson: All land.

Mr. Richardson: Well, we are going to be looking at that further, and I guess if you have anything to add to that discussion we would be happy to hear from you.

Mr. Borgeson: We realize it is a complex issue and I guess we are looking to you people to look at it. We would certainly be willing to comment once we found out what your analysis and findings were.

Mr. Richardson: Good. Thank you.

The Chairman: I am going to Mr. Karpoff next, but on page 10 of your brief and going onto page 11 you indicate three technical problems of commissions. Inasmuch as you are the representatives of the real estate industry and the real estate industry operates on individual sales people who are essentially sole proprietors of a business, I think it is important that you outline to the entire committee the issue so that when we are dealing with this issue in closet we will be able to come up with an answer.

Mr. Borgeson: I missed the first part of your question.

The Chairman: Well, the commission issue set out on page 10 and 11 in your brief—I was wondering if you could expand a bit on that for the members of the committee so that we could really understand the problem in connection with making sure that individual sales people get their input credits. Otherwise it becomes pretty unfair to them.

Mr. Borgeson: There are basically two levels of status under the income tax dealing with a broker who is licensed to run his own shop and a salesperson who is employed by that broker. An employee or salesman employed by that broker does not have the same benefit in terms of expensing certain items such as a telephone in his car, that type of thing, some personal computers that are very much part of the day to day business in running his business as a salesperson in the marketing of properties. All we are saying is that there are inequities in that respect. A broker is able to expense all of these inputs but unless the broker provides all of those inputs the sales people do not have access to the same. We are saying there are inequities in that respect.

[Traduction]

évident que la question mérite réflexion et il nous paraît souhaitable que le Comité l'examine.

M. Richardson: Nous prenons note de votre suggestion. C'est une question épineuse, à mon avis.

D'un autre côté, il faudrait appliquer un taux de taxe nulle à tous les terrains, et pas seulement aux terrains résidentiels, je suppose.

M. Borgeson: C'est exact.

M. Richardson: Autrement ce serait la confusion la plus totale.

M. Higgins: En effet.

M. Borgeson: Tous les terrains.

M. Richardson: Nous allons approfondir la question, et si vous avez quelques idées à nous formuler à ce sujet, nous les entendrons avec plaisir.

M. Borgeson: Il est un fait que le problème est complexe, et nous comptons sur vous pour l'examiner. Nous serons tout à fait disposés à faire des observations lorsque nous connaîtrons le résultat de votre analyse et vos conclusions.

M. Richardson: Très bien. Je vous remercie.

Le président: Je vais donner la parole à M. Karpoff, mais à la page 10 de votre mémoire et au début de la page 11, vous signalez trois problèmes d'ordre technique liés aux commissions. Puisque vous représentez le secteur de l'immobilier, lequel fonctionne grâce à des particuliers qui, dans l'ensemble, exploitent une entreprise personnelle, il importe d'expliquer le problème à tous les membres du Comité pour que, lorsque nous examinerons cette question entre nous, nous puissions trouver une réponse.

M. Borgeson: Je n'ai pas compris le début de votre question.

Le président: J'ai parlé du problème des commissions dont vous faites état aux pages 10 et 11 de votre mémoire. Pourriez-vous, pour la gouverne des membres du Comité, nous en dire plus à ce sujet pour que nous comprenions bien le problème qui se pose lorsqu'on veut s'assurer que les vendeurs obtiendront leurs crédits pour intrants. Autrement, ils seront défavorisés.

M. Borgeson: Il y a plus ou moins deux séries de dispositions dans la Loi de l'impôt sur le revenu qui s'appliquent à un courtier autorisé à gérer sa propre affaire et à un vendeur employé par ce courtier. Un employé ou un vendeur employé par ce courtier ne jouit pas des mêmes avantages qu'un vendeur de propriété immobilière, puisqu'il ne peut pas déduire certains articles, comme un téléphone cellulaire, un ordinateur personnel ou autre, qui sont indispensables à l'exercice de ses activités quotidiennes. À notre avis, la loi est injuste sur ce plan. Un courtier peut déduire tous ses intrants, mais à moins que le courtier ne mette tout cela à la disposition des vendeurs, ces derniers n'y ont pas accès. C'est là qu'il y a une injustice, selon nous.

[Text]

Mr. Higgins: The only thing I might add to that is that with the changing real estate industry per se in Canada we have a wide variance in how the 90,000 realtors carry on their duties. We have people who are commonly known today as franchise operators who basically rent out a desk to a salesperson thereby putting the salesperson in the position of being their own boss, if you will; they are still answerable under the various acts across the province to the superintendents and registrars of real estate, but they see themselves almost in a sense as being sole proprietor.

• 1510

We also have companies that share on a partnership basis, and it is those particular companies that I think Mr. Borgeson makes reference to, where the salespersons are not in the same position as the broker-owner-operators, and they are not in a position to deduct the normal day-to-day expenses that are required in order to carry out their duties.

The Chairman: These people are paying a fair amount of tax in the inputs presently under MST, and of course, with MST you never had a chance to deduct anything, you just ate it. But in this particular case we are talking about tax on automobiles, presumably tax on cellular phones, home telephone taxes, user taxes, equipment that you have talked about and so on, all these tax charges that a salesman working on, say, a 60:40 contract or something like that with his broker should clearly be able to get back if he is going to wind up having to have MST charged on his sales commission. Do you think an amendment to the Income Tax Act will solve that problem?

Mr. Higgins: I think it certainly would go a long way toward solving the problem, yes, sir.

The Chairman: The problem is that the Income Tax Act treats the person as an employee, and therefore for Canada Pension purposes and UI purposes and all that sort of thing he is an employee, and employees cannot deduct business expenses. Too bad.

Mr. Higgins: Exactly.

Mr. Karpoff: I have a couple of issues I want to chat with you about. I come from the west coast, from Surrey, British Columbia, and 60% of all new housing starts on the lower mainland, Vancouver, have taken place in the last five years. So the real estate industry is a vital part of the industry in my riding, and we have a very big real estate board, the Fraser Valley Real Estate Board, which I think is one of the larger ones in terms of volume of residential and particularly single-family selling.

[Translation]

M. Higgins: J'ajouterai que compte tenu de l'évolution du secteur de l'immobilier proprement dit au Canada, il y a d'énormes différences dans la façon dont les 90,000 agents immobiliers exercent leurs fonctions. À l'heure actuelle, certains fonctionnent selon un système de franchise en louant un bureau à un vendeur, ce qui revient à lui confier l'entière responsabilité de ses activités, si vous voulez; en vertu des diverses lois en vigueur dans la province, ces personnes doivent toutefois rendre des comptes aux surintendants et aux registraires de l'immobilier, mais elles se considèrent comme propriétaires uniques, d'une certaine façon.

Il y a aussi des sociétés de personnes qui partagent leurs activités et leurs bénéfices, et M. Borgeson y a fait allusion en parlant des vendeurs qui ne sont pas dans la même situation que les courtiers-propriétaires-exploitants, puisqu'ils ne sont pas en mesure de déduire les dépenses quotidiennes normales liées à l'exercice de leurs fonctions.

Le président: À l'heure actuelle, en vertu de la taxe sur les ventes des fabricants, ces personnes paient une assez forte taxe sur les intrants et, bien entendu, en vertu de l'ancien système, il était impossible de déduire quoi que ce soit. Mais en l'occurrence, il s'agit d'une taxe sur les automobiles, éventuellement d'une taxe sur les téléphones cellulaires, d'une taxe sur le téléphone résidentiel, d'une taxe d'utilisation, sur le matériel dont on a parlé et ainsi de suite; autant de taxes qu'un vendeur qui a passé avec son courtier un contrat en vertu duquel les activités sont réparties selon un rapport 60/40 devrait évidemment pouvoir récupérer s'il doit en dernier ressort payer la taxe de vente sur ses commissions. À votre avis, pourra-t-on résoudre le problème en modifiant la Loi de l'impôt sur le revenu?

M. Higgins: Cela y contribuerait fortement, sans aucun doute.

Le président: Le problème, c'est qu'en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, la personne est considérée comme un employé, que ce soit aux fins du Régime de pensions du Canada, de l'assurance-chômage ou autres, et à ce titre, elle ne peut pas déduire ses frais professionnels. C'est regrettable.

M. Higgins: En effet.

M. Karpoff: J'aimerais discuter avec vous de deux questions. Je viens de la côte ouest, de Surrey, en Colombie-Britannique, et 60 p. 100 des nouveaux logements construits dans le «lower mainland», à Vancouver, remontent aux cinq dernières années. Le secteur de l'immobilier joue donc un rôle crucial dans l'économie de ma circonscription, et nous avons une importante commission immobilière, le *Fraser Valley Real Estate Board*, qui est l'une des plus importantes par le nombre de maisons vendues, en particulier, les maisons unifamiliales.

[Texte]

I want to come back to the question of affordability, but I am absolutely amazed and stunned by one of the things you have recommended on your executive summary. I want to clarify this. Are you suggesting that, as an alternative to the federal sales tax, the federal government terminate spending on health care and post-secondary education, and do your members support that recommendation?

Your executive summary says:

In alternative, CREA submits that the federal sales tax could be eliminated in exchange for the termination of federal spending on health care and post-secondary education.

Are you telling me that is what the real estate salespeople's position across Canada is? It certainly is not in my area.

Mr. Higgins: Our position on that, sir, is that it might not be politically expedient, but it might put the federal government in a much better position if they were not to collect the tax across the country and then pass it on by way of tax credits out to the provinces and simply let the provinces collect their own taxes through their own retail sales tax. That is what we are proposing.

Mr. Karpoff: But you are recommending termination of the federal responsibility for health care and post-secondary education.

Mr. Higgins: What we are simply saying is that taxes are collected by the federal government. They are passed through, I believe, about \$10 billion worth of grants back to the provinces—

Mr. Dorin: It is \$25 billion.

Mr. Higgins: —sorry, \$25 billion—for universities, for hospitals. All we are proposing there is that, if that tax were not collected by the federal government but in fact collected by the provinces, they would run their own health facilities and their own universities.

Mr. Karpoff: And do as they are now—

The Chairman: You could have a provincial sales tax that would collect it all, and then we would not have to worry about it.

Mr. Higgins: That is right. It would let the federal government—

Mr. Karpoff: And put it on residential property taxes, as they are doing with education and health care in B.C. already? As a real estate organization, do you want to see your taxes being driven up?

Mr. Higgins: They are being driven up anyway, sir.

Mr. Karpoff: Can I go on to this question of affordability?

Mr. Higgins: Please do.

[Traduction]

J'en reviens à la question de l'accessibilité. Je suis sidéré par l'une des recommandations que contient votre sommaire. Je voudrais tirer les choses au clair. Voulez-vous dire que, pour remplacer la taxe fédérale de vente, le gouvernement fédéral devrait mettre un terme aux dépenses liées à la santé et à l'enseignement postsecondaire? Vos membres appuient-ils cette recommandation?

Voici ce que vous dites dans votre sommaire:

Comme alternative, l'ACI suggère que la taxe fédérale de vente soit éliminée en échange d'un gel des dépenses fédérales en soins de santé et en enseignement postsecondaire.

Voulez-vous dire que c'est la position de tous les agents immobiliers du pays? En tous cas, certainement pas dans ma région.

M. Higgins: À notre avis, monsieur, ce n'est peut-être pas une mesure opportune du point de vue politique, mais de cette façon, le gouvernement fédéral aurait moins de problèmes si, au lieu de percevoir la taxe dans tout le pays et de la remettre aux provinces sous forme de crédit d'impôt, il laissait tout simplement ces dernières percevoir leurs propres taxes grâce à leurs taxes de vente au détail. Voilà notre proposition.

M. Karpoff: Mais vous recommandez un gel des dépenses fédérales en soins de santé et en enseignement postsecondaire.

M. Higgins: Nous disons simplement que le gouvernement perçoit les taxes; celles-ci sont transférées, sauf erreur, sous forme de subventions aux provinces de l'ordre de 10 milliards de dollars. . .

M. Dorin: Non, 25 milliards.

M. Higgins: . . . Veuillez m'excuser, 25 milliards, pour les universités ou les hôpitaux. Ce que nous proposons, si la taxe n'est pas perçue par le gouvernement fédéral, mais par les provinces elles-mêmes, c'est que ces dernières gèrent elles-mêmes leurs services de santé et leurs universités.

M. Karpoff: Et continuer comme à l'heure actuelle. . .

Le président: Il pourrait y avoir une taxe provinciale de vente qui englobe tout, et il n'y aurait plus lieu de s'inquiéter.

M. Higgins: C'est exact. Le gouvernement fédéral serait. . .

M. Karpoff: Et l'appliquer aux taxes foncières sur les maisons particulières, comme on le fait déjà en Colombie-Britannique pour les soins de santé et l'enseignement? En tant qu'organisme du secteur immobilier, souhaitez-vous que vos taxes augmentent?

M. Higgins: Elles vont augmenter de toute façon.

M. Karpoff: Puis-je répondre à la question de l'accessibilité?

M. Higgins: Allez-y.

[Text]

Mr. Karpoff: What we now have is that the affordability of housing has become marginal in terms of the number of families in British Columbia. They have moved out of Vancouver; they have skipped Burnaby; they are out to Surrey. We are at a point where a small increase in housing at this point in time could totally collapse the real estate market because people just cannot afford to pay any more.

• 1515

Your fellow compatriots, the Homebuilders' Association, have said that the technical paper is totally erroneous and it is going to drive up the cost of a new home by at least \$3,000, not \$480. Calculations I have had made show that if you take into consideration inflation, interest rates, and the impact it is going to have on interest rates then it is going to drive up the cost \$14,000, increase the down payments on an average house of \$190,000 by over \$3,000 and the mortgage payments by \$230 a month. Facing that, how many homes are you going to sell in Surrey in the next two years?

Mr. Higgins: First—and you may be aware of such information available—we have recently had a study conducted. There seems to be an awful lot of emphasis placed on the two major markets in Canada—namely, Toronto and Vancouver, as being the issues of affordability. In fact that is not correct. There are 27 markets across Canada—

Mr. Karpoff: I agree with you.

Mr. Higgins: —where affordability has become a problem for first-time home buyers. An argument also has been made, and I believe we put forth a submission to the Minister of State, the federal minister of housing. The comment we got was that we are not only affecting first-time buyers but we are also affecting move-up buyers. I guess in reality people are not that concerned about move-up buyers. Our issue with that is that if we do not have move-up buyers then we will have no place for the first-time home buyers to go.

Mr. Karpoff: I agree. So you are saying that it is affecting all of the real estate market, not just the new homes.

Mr. Higgins: Affordability at the present time is a problem in a number of markets across Canada, not just the two major markets.

Mr. Karpoff: And do you think the GST is going to lessen or increase the problem of affordability?

Mr. Higgins: It is difficult at this point in time to say. Our market is market driven. It is intra-sensitive. I suspect that in a buoyant market the costs will be passed through to consumers, purchasers of real estate; in a

[Translation]

M. Karpoff: À l'heure actuelle, peu de familles en Colombie-Britannique sont à même de trouver un logement. Elles ont quitté Vancouver; elles ont laissé Burnaby de côté et sont à Surrey. Compte tenu de la situation actuelle, la moindre augmentation du prix des logements risquerait de provoquer l'effondrement du marché de l'immobilier parce que les gens ne peuvent pas se permettre de payer plus cher.

Vos collègues de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations ont dit que le document technique était tout à fait erroné et que la taxe allait faire augmenter le coût des maisons neuves d'au moins 3,000\$, et non de 480\$. D'après mes calculs, si l'on tient compte de l'inflation et des répercussions sur les taux d'intérêt, cela entraînera une augmentation de 14,000\$ sur le coût d'une maison neuve, en plus d'augmenter de 3,000\$ le premier versement sur une maison d'un coût moyen de 190,000\$ et d'augmenter de 230\$ par mois les versements hypothécaires. Devant une telle éventualité, combien de maisons allez-vous vendre dans Surrey au cours des deux prochaines années?

M. Higgins: D'abord, comme vous le savez peut-être, nous avons fait faire une étude récemment. Il semble que l'on insiste énormément sur les deux principaux marchés du Canada, c'est-à-dire Toronto et Vancouver, quand il est question de l'accessibilité à des logements à prix abordables. En fait, ce n'est pas exact. Il y a 27 marchés au Canada...

M. Karpoff: Je suis d'accord avec vous.

M. Higgins: ... où les logements à prix abordables posent un problème à ceux qui accèdent à la propriété. Nous avons fait valoir nos arguments dans un document que nous avons présenté au ministre d'État, le ministre fédéral de l'habitation. On nous a dit que non seulement ceux qui achètent une maison pour la première fois seraient touchés, mais également ceux qui sont déjà propriétaires et qui veulent acheter une maison plus grande. En réalité, on ne s'inquiète pas vraiment au sujet de ces derniers. Mais on craint que si les propriétaires ne vendent pas leur maison pour en acheter une plus grande, ceux qui accèdent à la propriété n'auront pas de maisons à acheter.

M. Karpoff: Je suis d'accord. Vous voulez donc dire que cela affecte tout le marché immobilier, et pas seulement les maisons neuves.

M. Higgins: Les logements à prix abordables posent actuellement un problème sur un grand nombre de marchés au Canada, et pas seulement sur les deux principaux marchés.

M. Karpoff: Croyez-vous que la TPS va atténuer ou accentuer le problème?

M. Higgins: C'est assez difficile à dire en ce moment. Le prix des maisons est déterminé en fonction des forces fondamentales du marché. Dans un marché soutenu, les coûts seront transmis aux consommateurs, aux acheteurs

[Texte]

depressed market the cost will not be passed through to a consumer and it will be absorbed by the seller of a piece of property.

Mr. Karpoff: And do you think it is going to depress the real estate market?

Mr. Higgins: I really cannot answer that at this stage. It is too early to tell.

Mr. Borgeson: The market will determine that.

Mr. Higgins: The market will respond as it always has, and it is based on supply and demand.

Mr. Soetens (Ontario): One of your comments is that the government should clearly address the deficit side of the issue. I respect that and certainly support it, but are you aware that the Economic Council of Canada the other day when they appeared here clearly indicated that as time went on the steps being proposed would in fact assist the government in its efforts to control the deficit because of the revenues that it was generating?

Mr. Borgeson: One of the areas where we have had trouble with our constituents... and it is pretty much right across the country. As recently as 10 days ago we had meetings in Toronto where we invited our 114 real estate boards from across Canada, and they do see the deficit aspect as a serious problem and I believe are not totally convinced that government has totally addressed this issue and done the kind of cost-cutting that they have and I guess, in context and in fairness too, are looking at a plan in terms of where they could make further cuts as well as addressing the deficit issue. That is the message. It seems to be lacking out there, so that is why we raised the point.

Mr. Soetens: When your members advised you to raise that, of course, they would not have known of the Economic Council of Canada's comments, which of course is not the federal government, but some other agency... Oh, it was the Conference Board, was it? I am sorry; I had the wrong group. They were here and in fact were going to point out that the deficit would be assisted in a downward direction by the steps we were taking.

The other point is about the government record. When your members told you this, were they in fact aware that the government has increased its spending below the rate of inflation for the last four years, when conversely I could come to the real estate members, who are very active in my area particularly, and suggest to them that they increased their income by some 24% last year. That is great, and I am glad they did. They are independent people and entitled to do so, but they go up 24%; we go up 3.5%. We are the ones who are being accused of being out of step on the dollars and cents side. We got a share of that 24% as the federal government, so I am glad you did it, but somewhere you have to balance these things out and I wonder if your members are really balancing them out.

[Traduction]

des biens immobiliers; dans un marché déprimé, les coûts ne seront pas transmis aux consommateurs, mais plutôt absorbés par celui qui vend une propriété.

M. Karpoff: Et croyez-vous que cela va déprimer le marché immobilier?

M. Higgins: Je ne peux vraiment pas répondre à cette question pour le moment. Il est trop tôt pour le savoir.

M. Borgeson: C'est le marché qui le déterminera.

M. Higgins: Le marché réagira comme il l'a toujours fait, et il est fondé sur l'offre et la demande.

M. Soetens (Ontario): Vous dites, entre autres, que le gouvernement devrait clairement s'attaquer au problème du déficit. Je respecte ce que vous dites et je suis certainement d'accord avec vous, mais saviez-vous que lorsque les représentants du Conseil économique du Canada ont comparu devant le Comité l'autre jour, ils ont dit clairement qu'avec le temps, les mesures proposées aideraient en fait le gouvernement à contrôler le déficit en raison des revenus qui seraient générés?

M. Borgeson: À ce propos nous avons eu des problèmes avec nos électeurs... et c'est la cas dans presque tout le pays. Il y a seulement 10 jours nous avons tenu des réunions à Toronto, où nous avions invité nos 114 Chambres immobilières du Canada, qui nous ont dit qu'elles considéraient le déficit comme un grave problème, qu'elles n'étaient pas tout à fait convaincues que le gouvernement s'était bien attaqué à la question, et qu'elles envisageaient une façon de réduire davantage les coûts et de régler le problème du déficit. Voilà le message. J'ai soulevé cette question parce qu'il semble y avoir une lacune de ce côté-là.

M. Soetens: Lorsque vos membres vous ont conseillé de soulever cette question, ils n'étaient évidemment pas au courant des commentaires du Conseil économique du Canada, qui, évidemment, n'est pas le gouvernement fédéral, mais un autre organisme... Oh!, il s'agit du Conference Board, n'est-ce pas? Excusez-moi; je me suis trompé de groupe. Ce dernier a comparu devant le Comité et il a en fait souligné que les mesures proposées contribueraient à réduire le déficit.

Vous avez également soulevé la question du dossier du gouvernement. Lorsque vos membres vous en ont parlé, est-ce qu'ils savaient en fait qu'au cours des quatre dernières années les dépenses du gouvernement ont augmenté à un rythme inférieur au taux de l'inflation, tandis que les agences de biens immobiliers, qui sont très actives dans ma région en particulier, ont augmenté leur revenu d'environ 24 p. 100 l'an dernier. C'est formidable, et je suis content pour elles. Ces agences sont indépendantes et elles ont le droit de le faire, mais elles ont une augmentation de 24 p. 100; nous avons une augmentation de 3,5 p. 100. On nous accuse de ne pas nous mettre au pas pour ce qui est des dépenses. Nous avons eu notre part de ces 24 p. 100 en tant que gouvernement fédéral, de sorte que je suis content que

[Text]

[Translation]

vous l'avez fait, mais il faut équilibrer toutes ces choses et je me demande si vos membres le font vraiment.

• 1520

Mr. Higgins: I think the concern of many of our members, as well as possibly many other Canadians, is that the government has often said that they are doing everything they can, not only to reduce the deficit but to cut excessive government spending and to cut some of the various programs that maybe are somewhat a little lopsided in terms of excessive fat. The problem simply put is that our members are responding, as many other Canadians are, on the basis that although they hear the government saying they are doing it, they do not see a visible sign of it. I think, with all due respect, what our members are asking is that there be a plan put forth by our present government and that this plan be visibly demonstrated to the Canadian people.

Mr. Soetens: Finally, how many did you say we were going to hire, 5,000? I do not think we have ever said how many.

Mr. Young: A lot of people said 10,000.

Mr. Soetens: My question, which I think is going to be raised by some other delegations, would be with regard to the treatment of housing, whether it be new or re-sale. Right now this proposal treats the houses differently. I have heard from many constituents who are members of your association that they are not sure that is fair and I have also heard from those who are getting the rebates that they say they are being treated unfairly. Is your association satisfied that housing re-sale versus new is being treated fairly?

Mr. Borgeson: I suppose, again coming back to the point of it being a market-driven type industry, supply and demand is going to dictate I suppose and balance that off.

Mr. Soetens: Would you like re-sale housing to be taxed at the rate of 9% and a rebate for half of it being available to the purchaser, for example? That way you would be treated similar to others.

Mr. Higgins: I think before we make a commitment on that, I go back again to a discussion I listened to here earlier and that is the potential examination of tax exempt land right across the country. While I realize that the current proposal would benefit some of our smaller urban centres to some degree, it obviously plays major havoc with some of the major centres, and the component parts in some of the major centres are about a 2/3:1/3 ratio on land.

Consequently, the feeling was that when you are dealing with raw land, simply leaving the land out of it and putting a tax on the building, on the actual structure, might be perceived as a fairer method to go. However, again we would submit to the committee that we would

M. Higgins: Ce qui préoccupe bon nombre de nos membres, et peut-être aussi bon nombre d'autres Canadiens, c'est que le gouvernement a souvent dit qu'il ferait tout ce qu'il peut, non seulement pour réduire le déficit, mais pour réduire les dépenses excessives du gouvernement et certains programmes dont la générosité est peut-être un peu disproportionnée. Nos membres, comme bon nombre d'autres Canadiens, réagissent tout simplement au fait qu'ils ne voient aucun signe tangible des mesures que le gouvernement dit prendre. Nos membres veulent que le gouvernement leur présente un plan, et que ce plan soit expliqué aux Canadiens.

M. Soetens: Enfin, combien de personnes avez-vous dit que nous allions embaucher, 5,000? Je ne pense pas que nous ayons avancé un chiffre.

M. Young: Beaucoup de gens ont parlé de 10,000.

M. Soetens: Ma question qui, je pense, sera soulevée par d'autres délégations, a trait au traitement des logements, qu'il s'agisse de nouveaux logements ou de reventes. Actuellement, le traitement est différent selon la présente proposition. De nombreux électeurs qui sont membres de votre association m'ont dit ne pas être convaincus que cela était juste, et ceux qui reçoivent les ristournes m'ont dit également ne pas considérer qu'ils recevaient un traitement équitable. Votre association est-elle convaincue que l'on traite la revente des logements de façon équitable par rapport à la vente des nouveaux logements?

M. Borgeson: Comme je l'ai dit, il s'agit d'une industrie axée sur le marché, de sorte que l'offre et la demande vont déterminer le prix et équilibrer le tout.

M. Soetens: Aimerez-vous que la revente des logements soit imposée à un taux de 9 p. 100 et que l'acheteur reçoive une ristourne équivalant à la moitié de cette taxe, par exemple? Ainsi, vous recevriez le même traitement que les autres.

M. Higgins: Avant de prendre un engagement à cet égard, je reviens à une discussion que j'ai entendue ici plus tôt au sujet de la possibilité d'une exonération d'impôt de tous les terrains partout au pays. La proposition actuelle serait avantageuse pour certains de nos petits centres urbains dans une certaine mesure, mais elle désorganise tout à fait certains de nos plus grands centres, où le rapport est de deux/tiers un/tiers pour les terrains.

Par conséquent, on estime qu'il serait peut-être plus équitable de taxer uniquement la structure, la construction, lorsqu'il s'agit d'un terrain non bâti. Nous saurions gré au Comité de bien vouloir se pencher sur la question et de faire des recommandations.

[Texte]

appreciate the committee investigating that and coming back with recommendations.

Mr. Soetens: I appreciate it. Now you have talked about raw land and new housing.

Mr. Higgins: No, we are looking at everything across the board. We would like to see the big picture of it. Then if that were the case, there would be no exemption or rebate for re-sale any more than there would be for new housing.

Mr. Soetens: Are you proposing then in the re-sale of a house that is 20 years old there would be some factor computed for the land value?

Mr. Higgins: We are proposing that you would investigate it and come back to us and let us see what would happen—what the picture would be.

Mr. Soetens: Sounds like good business for real estate appraisers.

The Chairman: Fair enough. There is some of that already taking place in every assessment for tax. Mrs. Marleau, I have a couple of minutes for you. Nice to have you aboard.

Mrs. Marleau (Sudbury): I have read your brief through. I do not know if you have really considered the impact this proposed tax would have on your members. I say that because earlier this morning we had some presentations from the Canadian Home Builders' Association. They are very concerned about the impact on their markets. They claim that even with the proposed rebate system this system has very serious deficiencies which will be very inflationary and will adversely affect all housing markets, not just the new home market.

• 1525

Also, they are predicting that there will be a buying spree in 1990 and that there will be a collapse of sales in 1991. Obviously in 1990 you will do very well, but are you prepared for the ramifications that a tax such as this if it is not changed will have on your industry?

Mr. Higgins: First of all, it is very hard to assess what is going to happen. We have talked to members who have asked what will happen with renovations. What will be constituted as full renovation on a property, and should that be done on an existing property in 1990, before we roll around to 1991? How will the government look at that?

Secondly, in terms of members, there is perceived to be a definite impact in terms of their earning capability. Let us say that a member today is earning \$30,000 net. If he cannot pass that cost or leave that cost with the seller of a home, and the seller suggests that cost should be borne by the real estate individual, you are now looking at a person moving down to \$27,000 ostensibly, or passing it on through to his company, or maybe sharing the cost. So

[Traduction]

M. Soetens: Je comprends. Vous avez parlé de terrains non bâtis et de nouveaux logements.

M. Higgins: Non, nous étudions tous les aspects. Nous aimerions avoir une perspective générale. Alors si c'était le cas, il n'y aurait pas plus d'exonération ou de ristourne pour la revente qu'il n'y en aurait pour les nouveaux logements.

M. Soetens: Proposez-vous alors que l'on tienne compte d'un certain facteur pour le calcul de la valeur du terrain dans le cas de la revente d'une maison de 20 ans?

M. Higgins: Nous vous suggérons d'étudier la question et de nous dire ce qui arriverait, quelle serait la situation.

M. Soetens: Ça semble être une bonne affaire pour les évaluateurs de biens immobiliers.

Le président: D'accord. On le fait déjà dans une certaine mesure pour toutes les évaluations aux fins d'impôt. Madame Marleau, vous avez quelques minutes. Nous sommes heureux de vous avoir avec nous aujourd'hui.

Mme Marleau (Sudbury): J'ai lu votre mémoire. Je ne sais pas si vous avez vraiment étudié l'incidence qu'aurait cette taxe sur vos membres. Je dis cela parce que ce matin l'Association canadienne des constructeurs d'habitations nous a dit que ses membres s'inquiétaient beaucoup des conséquences pour leur marché. Ils prétendent que même avec le programme de ristourne proposé, ce système comporte de graves lacunes qui seront inflationnistes et qui nuiront à tous les marchés du logement, non pas seulement au marché des nouvelles maisons.

En outre, ils prédisent que les ventes des nouvelles maisons s'envoleront en 1990 et que le marché des maisons neuves sera déprimé en 1991. Il est évident que 1990 sera une très bonne année pour vous, mais êtes-vous prêts à faire face aux conséquences qu'une telle taxe aura sur votre industrie si elle n'est pas changée?

M. Higgins: D'abord, il est très difficile de prédire ce qui va arriver. Nous avons parlé à des membres qui ont demandé ce qui arrivera dans le cas des renovations. Que considérera-t-on comme étant une pleine rénovation d'une propriété, et cette rénovation devra-t-elle être effectuée sur une propriété existante en 1990, avant l'entrée en vigueur de la taxe en 1991? Comment le gouvernement va-t-il voir les choses?

Ensuite, pour ce qui est des membres, ils ont l'impression qu'il y aura certainement une incidence sur leur capacité de gagner un revenu. Disons qu'un membre a aujourd'hui un gain net de 30,000\$. S'il ne peut pas transmettre ce coût ou le laisser au vendeur d'une maison, et si le vendeur laisse entendre que ce coût devrait être assumé par l'agent immobilier, ce dernier n'aura plus qu'un gain de 27,000\$, qu'il transmettra à sa

[Text]

there are some ramifications there as to how it will impact on earnings.

With regard to the inflationary aspect, again, it is an unknown factor. Will the 9% tax stay at 9%? Will it rise? Will the government look at the possibility of tax exemption on land? We now have a \$310,000 ceiling I believe in cities like Toronto and Vancouver, which in effect in Toronto gives no rebate at all. The average cost of a home is getting very close to \$300,000 in Toronto.

So with all of these factors coming into play it is very difficult for us to make an assessment at this time. Our members are concerned about it. They are split on it in terms of their thinking, but I guess the bottom line is that they feel a possible reduction of the proposed tax with a combined reduction in government spending, if that were possible, might be a more palatable situation.

Mrs. Marleau: We are dealing with fact. This proposal is before us and it could very well be law by January 1, 1991. This is not a case of let us look around and maybe if we like it we will support it. This is it. This is what you are being offered. Do you want it this way or do you not?

Mr. Higgins: No, we do not want it the way it is proposed. But we have also heard from another member of the committee today who said this is the reality and we may have no choice.

Mrs. Marleau: As a Canadian, obviously, you have choices. You can voice your concern and you can be very vocal about not doing it.

Mr. Higgins: We are trying to do just that. We thought we were doing that.

Mrs. Marleau: This brief was very light.

Mr. Borgeson: I would like to conclude our comments regarding the GST, should it become a reality.

First of all, we will work closely with the Department of National Revenue to estimate the current federal sales tax content on per square foot for housing rebates given during the transition period.

Secondly, we will co-operate closely with the proposed GST consumer office to see that housing consumers understand the new tax.

Thirdly, we will work with the government in establishing appropriate thresholds for the housing rebate which we understand are to be reviewed biannually following introduction of the GST.

The Chairman: Mr. Young desperately wants to ask you this question.

[Translation]

société immobilière ou encore qu'il partagera avec elle. Il y aura donc une incidence sur les gains.

Pour ce qui est de l'aspect inflationniste, encore une fois, il s'agit d'un facteur inconnu. La taxe restera-t-elle à 9 p. 100? Va-t-elle augmenter? Le gouvernement envisagera-t-il la possibilité d'une exonération d'impôt pour les terrains? Nous avons actuellement un plafond de 310,000\$ dans des villes comme Toronto et Vancouver, ce qui en fait n'accorde aucune ristourne pour Toronto. Le coût moyen d'une maison à Toronto approche vite les 300,000\$.

Tous ces facteurs entrant en jeu, il est très difficile pour nous de faire une évaluation en ce moment. Nos membres sont inquiets. Ils ne sont pas tous du même avis, mais l'important, c'est qu'ils estiment qu'une réduction éventuelle de la taxe proposée ainsi qu'une réduction des dépenses du gouvernement seraient peut-être une solution plus acceptable, si c'était possible.

Mme Marleau: Nous parlons ici de faits. Nous avons une proposition devant nous, et cette loi pourrait très bien entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1991. Il ne s'agit pas ici de regarder si cela nous plaît et si nous allons l'appuyer. C'est ce que l'on vous offre. Est-ce que vous en voulez ou non?

M. Higgins: Non, nous n'en voulons pas de la façon dont cela est proposé. Aujourd'hui, nous avons entendu un autre membre du Comité dire que c'est ce qu'on nous proposait et que nous n'avions peut-être pas le choix.

Mme Marleau: En tant que Canadiens, vous avez évidemment un choix. Vous pouvez exprimer vos préoccupations et vous pouvez dire très clairement que vous n'êtes pas d'accord.

M. Higgins: C'est exactement ce que nous essayons de faire. Nous pensions que c'est ce que nous faisons.

Mme Marleau: Votre mémoire n'était pas très convaincant.

M. Borgeson: J'aimerais conclure nos commentaires au sujet de la TPS si, toutefois, elle devient réalité.

Premièrement, nous allons travailler avec le ministère du Revenu en vue de déterminer le montant de taxe latent par pied carré qui régira les ristournes durant la période de transition.

Deuxièmement, nous allons travailler de concert avec le nouveau bureau de la TPS pour les consommateurs afin d'aider les consommateurs à comprendre la nouvelle taxe.

Troisièmement, nous allons travailler avec le gouvernement afin d'établir des seuils appropriés pour la ristourne de taxe consentie sur les logements et qui devrait être révisée deux fois par année après l'entrée en vigueur de la TPS.

Le président: M. Young veut absolument vous poser une question.

[Texte]

Mr. Young: We get the briefs and we try to go over them, but we miss some pretty obvious things. Mr. Chairman, I thank you for your indulgence.

On page 4 of your summary you talk about—I gather it is a sort of implied threat to the provinces—serious consideration being given to eliminating the federal sales tax in conjunction with the elimination of per capita federal payments to the provinces for hospitals and higher education.

I want to go back over that to make sure that you really meant that. This is a change in Canada you are proposing, not a change in taxation systems. This is a substantial structural change in what Canada is all about.

• 1530

When I go back to New Brunswick on the weekend and I talk to the real estate agents and other people in my area who ask me how this thing is progressing, I have to be certain. I think the implications for *Remax*, *Century 21*, and for the hundreds of men and women in Canada who are real estate agents. . . I suspect that this is going to be widely discussed and that the lady or the gentleman selling a house to a client is going to have to explain that their national association is saying that we are recommending a major shift in how Canadians are kept at a national standard from Newfoundland to British Columbia with respect to post-secondary education and health. Are we positive about this?

Mr. Borgeson: Mr. Chairman, we are not suggesting that is what happens, although we are asking whether the federal government and the provinces cannot get together for the good of this country. We are saying that is an alternative and we do not think that is the alternative.

The Chairman: Thank you very much for coming.

• 1532

The Chairman: Our next witness is the Canadian Institute of Chartered Accountants. The chairperson is Irene David of Clarkson, Gordon. She is accompanied by Andy Friedman, Catherine McCutcheon, and Dana Clarence, who is Director of Government Affairs.

Ms Irene David (C.A., Clarkson, Gordon): As you will notice from our submission, CICA is in favour of sales tax reform and commends the government's endeavours to replace the antiquated and seriously flawed federal sales tax system with a more progressive form of tax.

However, we have a number of reservations about the path down which the government is heading. First of all,

[Traduction]

M. Young: Nous recevons les mémoires et nous essayons d'en prendre connaissance, mais des choses assez évidentes nous échappent. Monieur le président, je vous remercie de votre indulgence.

A la page 4 de votre sommaire, vous proposez—je crois comprendre qu'il s'agit d'une sorte de menace implicite pour les provinces—qu'on étudie sérieusement la possibilité d'éliminer la taxe fédérale de vente conjointement avec l'élimination des versements fédéraux par habitant aux provinces pour les hôpitaux et l'enseignement supérieur.

J'aimerais revenir là-dessus pour être bien certain de savoir exactement ce que vous voulez dire. Ce que vous proposez, c'est de changer le Canada, non pas de changer le régime fiscal. Il s'agit d'un changement important à la structure même du Canada.

Quand je retournerai au Nouveau-Brunswick à la fin de la semaine et que je parlerai aux agents immobiliers et à diverses personnes de ma région qui me demandent où nous en sommes, il faut que je sois sûr de ma réponse. Il va y avoir des répercussions pour *Remax*, *Century 21* et les centaines d'agents immobiliers de tout le Canada. . . Tout cela va être sérieusement discuté et l'agent qui va vendre une maison à un client va devoir lui expliquer que son association nationale dit que nous recommandons de modifier profondément la norme nationale appliquée de Terre-Neuve à la Colombie-Britannique en matière de santé et d'éducation postsecondaire. Est-ce parfaitement clair?

M. Borgeson: Monsieur le président, nous ne disons pas que c'est ce qui se produira, mais nous nous demandons cependant pourquoi le gouvernement fédéral et les provinces ne peuvent pas s'entendre pour le bien de ce pays. Nous disons simplement que cette formule n'est pas la bonne à notre avis.

Le président: Merci beaucoup.

• 1535

Le président: Nous recevons maintenant l'Institut canadien des comptables agréés. La présidente est Irène David, de *Clarkson, Gordon*. Elle est accompagnée d'Andy Friedman, de Catherine McCutcheon et de Dana Clarence, directrice des Affaires gouvernementales.

Mme Irène David (C.A., Clarkson, Gordon): Comme vous le constaterez d'après notre mémoire, l'ICCA est favorable à la réforme de la taxe de vente et félicite le gouvernement de vouloir remplacer un système de taxe de vente fédérale présentant de sérieuses lacunes par une taxe nettement plus progressiste.

Nous avons cependant certaines réserves sur les orientations que suit le gouvernement. Tout d'abord, à

[Text]

like a number of other organizations, we are very disappointed that negotiations between the federal government and the various provinces failed to result in a combined national sales tax, replacing both federal sales tax and provincial sales taxes. In our opinion, a two-tiered tax system imposes unnecessary complexities for a host of businesses.

These problems are compounded by the government's decision to provide tax-free and tax-exempt status to various goods and services. Clearly, if one of the intents of sales tax reform is to simplify the sales tax regime, it would have been more prudent to tax all goods and services. Where special treatment is required for various reasons this should be done outside of the normal GST system.

Our submission outlines our concerns with respect to a number of specific issues contained in the technical paper. I do not plan to review each one, but I would like to make a few comments about a few of them, particularly those that relate to transition.

It appears that the Department of Finance underestimates the necessity for transitional rules. For example, businesses will not be entitled to any input tax credit or FST refunds in respect of capital goods purchased in 1990; alternatively, businesses will be entitled to GST input tax credits in respect of such goods acquired in 1991. Surely businesses will be favourably disposed to decelerating such purchases, as well as major capital expenditure, until 1991.

Secondly, there are to be no grandfathering rules with respect to leases straddling implementation. For a business carrying on commercial activities this is not an issue, other than from a cashflow point of view. For consumers and those businesses providing exempt services, this position clearly results in double taxation; 9% GST will be charged on goods that have already incurred 13.5% federal sales tax. In our view, this is unfair and discriminatory.

That basically concludes my opening comments. We will now be pleased to answer any questions you may have with respect to the points contained in our brief or any other matters relating to GST.

The Chairman: Mr. Dorin.

Mr. Dorin: I am not going to ask any questions at this point.

The Chairman: Oh? You are going to chicken out.

Mr. Dorin: No. I am not chicken. I can ask these guys questions any time.

The Chairman: Okay.

[Translation]

l'instar de nombreuses autres organisations, nous sommes très déçus que le gouvernement fédéral n'ait pas réussi à s'entendre avec les provinces pour mettre sur pied une taxe de vente nationale qui aurait remplacé la taxe de vente fédérale et la taxe de vente provinciale. À notre avis, la double fiscalité complique l'existence de multiples entreprises.

C'est d'autant plus grave que le gouvernement a décidé d'exonérer ou de détaxer divers biens et services. Si la réforme de la taxe de vente avait entre autres pour but de simplifier le régime, il est clair qu'il aurait été plus prudent d'imposer tous les biens et services. On aurait pu régler les cas spéciaux nécessitant pour une raison quelconque un traitement particulier en dehors du régime normal de la TPS.

Nous exprimons dans notre mémoire des réserves sur plusieurs sujets bien précis du document technique. Je ne vais pas reprendre cela en détail, mais j'aimerais parler brièvement de quelques points précis, en particulier ceux qui concernent la transition.

Le ministère des Finances semble sous-estimer la nécessité d'une réglementation de transition. Par exemple, les entreprises n'auront plus le droit d'obtenir un remboursement de crédit pour taxe sur intrants ou de remboursement de TFV pour les biens d'équipement achetés en 1990; en revanche, ils auront droit aux crédits pour taxe sur intrants pour les biens achetés en 1991. Les entreprises vont donc certainement être tentées de reporter jusqu'à 1991 ces achats ainsi que leurs principales dépenses en capital.

Deuxièmement, il n'y a aucune clause garantissant le respect des conditions des baux expirant plus tard que la date d'entrée en vigueur de la taxe. Pour les entreprises qui ont des activités commerciales, ce n'est pas un problème, sauf du point de vue des mouvements de trésorerie. Pour les consommateurs et les entreprises qui fournissent des services exonérés, il y aura manifestement une double imposition; une TPS de 9 p. 100 sera perçue sur des biens qui auront déjà fait l'objet d'une taxe de vente fédérale de 13,5 p. 100. C'est injuste et c'est de la discrimination.

C'est à peu près tout ce que je voulais dire pour l'instant. Nous sommes maintenant à votre disposition pour répondre aux questions que vous pourriez avoir sur notre mémoire ou d'autres sujets concernant la TPS.

Le président: Monsieur Dorin.

M. Dorin: Je n'ai pas de question pour l'instant.

Le président: Oh? Vous vous dégonflez?

M. Dorin: Non. Pas du tout. Je peux leur poser des questions quand je veux.

Le président: Bon.

[Texte]

[Traduction]

• 1540

Mr. Young: Mr. Chairman, just as a reflection of what we have already heard and because as I see in your introduction you have some 47,000 members, I assume that many of those members work for or are associated with, in some form or another in their activity, the members of the Chamber of Commerce and of the Canadian Federation of Independent Business. Would they be providing services to those people as accountants and so forth?

Ms David: Some could, yes.

Mr. Young: You have a number of concerns with the proposed GST. I understand you support the concept. But obviously what we are dealing with is the proposal as we have it now, as set out in the technical documents. In light of the response of small, medium, and now business generally through the Chamber of Commerce and the CFIB, is it your position as people who work with them on a daily basis, as providing services, that with all the concern that has been expressed about the complexity and the compliance costs and all the rest of it that you support this proposal? Or do you insist that it has to be significantly revised before it would be acceptable to you and to your clients?

Ms David: I think you are asking us to choose at this stage between a seriously flawed federal sales tax system and a flawed GST system, and it is the lesser of two evils. We prefer the GST to the existing system, and we hope that by the time final legislation is tabled that enough revisions to it have been made that it will be acceptable to more people. But as a general rule we are in favour of the GST.

Mr. Young: Mr. Chairman, again, I will not berate the point, but it seems to me that if I had clients and they were concerned, and they took the position that it was not the lesser of two evils, that there was an actual flawed silent killer of jobs—manufacturers' sales tax in place—that these people—literally thousands and thousands of businesses across the country have now said: no, we do not accept this proposal; you must change it—would rather stay with the status quo than get into another flawed process. You do not share that?

Ms David: I think you are suggesting that those are our only members. We have members in all types of businesses, many of whom are in favour of the GST reform and many of whom are not. Our opinions represent the committee as a whole and what we feel with respect to the tax. I do not think we are ever going to have a recommendation that all 47,000 members of our association agree with.

M. Young: Monsieur le président, pour revenir sur ce que nous avons déjà entendu et comme je lis dans votre introduction que vous représentez 47,000 membres, j'imagine qu'une grande partie de ces membres travaillent ou sont associés sous une forme ou sous une autre avec les représentants de la Chambre de commerce et de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Fournissent-ils des services de comptabilité et autres à ces gens-là?

Mme David: Cela arrive.

M. Young: La TPS vous pose un certain nombre de problèmes. Je vois bien que vous êtes d'accord avec l'idée générale. Mais évidemment, pour l'instant, nous devons nous pencher sur la proposition bien précise qui figure dans les documents techniques. Étant donné la réaction des petites et moyennes entreprises, et maintenant des entreprises en général par le biais de la Chambre de commerce et de l'ICCA, persistez-vous à dire que vous êtes d'accord avec cette proposition malgré toutes les inquiétudes formulées par tous ces gens avec qui vous travaillez quotidiennement au sujet de la complexité des frais et de tous les autres aspects de cette taxe. Ou estimez-vous au contraire qu'il faut la revoir en profondeur pour qu'elle devienne acceptable pour vos clients et pour vous-mêmes?

Mme David: Pour l'instant, on nous demande de choisir entre un régime de taxe de vente fédérale qui présente de graves lacunes et un régime de TPS légèrement boiteux, et pour nous ce dernier est un moindre mal. Nous préférons la TPS, et nous espérons qu'on va apporter suffisamment de modifications à la proposition actuelle avant l'adoption de la législation qui la mettra en vigueur pour qu'elle devienne plus acceptable. Mais en gros, nous sommes d'accord avec le principe.

M. Young: Monsieur le président, sans vouloir trop insister, j'ai l'impression que si j'avais des clients qui s'inquiètent et qui ne sont pas d'accord avec l'idée de ce moindre mal, l'idée que la taxe sur les ventes des fabricants actuellement en vigueur serait dévastatrice sur l'emploi, si j'avais de tels clients, qui représentent des milliers et des milliers d'entreprises dans tout le pays et qui disent qu'ils ne sont pas d'accord avec cette proposition, et qu'il faut la changer, il me semble que je préférerais le statu quo plutôt qu'une autre mesure boiteuse. Vous n'êtes pas d'accord?

Mme David: Vous avez l'air de dire que ce sont nos seuls membres. Nous représentons toutes sortes d'entreprises dont beaucoup sont favorables à la réforme de la TPS et beaucoup y sont opposés. Nous exprimons le point de vue du comité plénier et notre point de vue général sur la taxe. Je doute que nous réussissions un jour à obtenir l'unanimité de nos 47,000 membres sur une recommandation.

[Text]

Mr. Young: Obviously.

There is going to be a lot of business in this for you, is there not?

Ms David: I would just like to say that there is a lot of business in the existing sales tax system as well. We all practise full time in the federal sales tax area, as do many other people right now.

The Chairman: As do most of our staff. It has been a very profitable field. The question is, can we make it less profitable?

The Chairman: Mr. Friedman says "never"!

The question of basic groceries, as you know, is one of the major problems in our brief. Have you done any studies on the basic grocery matter to find out whether we would in fact have to increase the GST credit to low income people if we were to tax groceries? Assuming we were able to remove groceries from the system and reduce the rate to 8%—because the groceries represent roughly eight percentage points—to what extent would we have to use up money in increasing the benefit to low income people? Have you done any studies on that at all?

Ms David: No, we have not. We have just relied on the statistics that we have received from the Department of Finance. That is why our brief does not say how much the rate would be lowered. We have just recommended that if basic groceries were taxed, then the general rate should be lowered as much as possible.

• 1545

Mr. Karpoff: I have a number of questions. I get lost in trying to figure out the technical workings of this GST. But on page 12 you make mention of one that I am seriously aware of because in my community the only business is small business. We do not have any large corporates there, or manufacturing. We have mainly small retail, residential, small secondary manufacturing.

This whole question of cashflow for small business is a serious one. You can get interest paid on something but if you do not have the money, you may go bankrupt in the meantime. Is this one of your concerns in this, that the government has not made a commitment that they will turn it around in three days or 30 days or 60 days? I know that for most small business, without that commitment, getting interest on it does not do you much good.

Ms Catherine McCutcheon (Partner, Arthur Andersen, Canadian Institute of Chartered Accountants): It is a concern. Cashflow is certainly something we talked to all of our clients about to make them aware of the impact it will have on their business. I would not say it is just a concern for small business. It is more of a concern for

[Translation]

M. Young: Évidemment.

Tout cela va vous donner beaucoup de travail, non?

Mme David: Le régime actuel nous donne déjà énormément de travail. Nous travaillons déjà à plein temps sur le domaine de la taxe de vente fédérale, comme bien d'autres personnes.

Le président: Comme la majorité de notre personnel. C'est un domaine très rentable. La question est de savoir s'il serait possible de le rendre moins rentable?

Le président: «Jamais!», dit M. Friedman.

Vous savez que la question des produits alimentaires de base est l'un des principaux problèmes que nous soulevons dans notre mémoire. Avez-vous fait des études sur cette question pour savoir s'il faudrait vraiment augmenter le crédit de TPS pour les économiquement faibles dans le cas où l'on taxerait les produits alimentaires? À supposer qu'on puisse exclure ces produits alimentaires du système et ramener le taux à 8 p. 100—puisque ces produits représentent environ 8 points de pourcentage—dans quelle mesure faudrait-il débloquent des crédits supplémentaires pour augmenter les montants crédités aux économiquement faibles? Vous avez étudié cette question?

Mme David: Non. Nous nous en sommes tenus aux statistiques que nous avons reçues du ministère des Finances. C'est pourquoi nous ne disons pas de combien il faudrait abaisser le taux. Nous avons simplement recommandé qu'en cas de taxation de l'alimentation, on réduise alors au maximum le taux général.

M. Karpoff: J'ai un certain nombre de questions à poser. J'ai du mal à comprendre les aspects techniques de l'application de cette TPS. Quoi qu'il en soit, à la page 12, vous parlez d'un aspect que je connais très bien car dans ma communauté les seules entreprises sont des petites entreprises. Nous n'avons ni grosses entreprises ni usines. Nous avons surtout des petites entreprises locales, de petites entreprises de fabrication secondaires.

Pour les petites entreprises, toute cette question de trésorerie est grave. Toucher de l'intérêt est une chose mais si vous n'avez pas l'argent nécessaire, vous pouvez faire faillite entre temps. Est-ce une de vos préoccupations, avez-vous peur d'un manque d'engagement du gouvernement sur cette question du remboursement dans les trois jours, 30 jours ou 60 jours? Je sais que pour la majorité des petites entreprises, sans cet engagement, percevoir cet intérêt ne leur sert pas à grand-chose.

Mme Catherine McCutcheon (associée, Arthur Andersen, Institut canadien des comptables agréés): C'est une préoccupation. Il est certain que nous avons parlé de ces questions de trésorerie à nos clients pour leur en faire comprendre l'impact sur leurs entreprises. Je ne dirais pas que cela ne concerne que les petites entreprises. Cela

[Texte]

those who are going to be in a net credit position for whatever reason. If they are in an expansion phase, if they are involved primarily in exports, they will be always in a net credit position and they will be financing the government's cashflow.

I guess small business would be concerned, as I guess everyone else would, in terms of what this will do to their line of credit because there will be some permanent financing of government.

The Chairman: Essentially, though, by and large business is able to write off tax it presently pays and carries so that generally speaking you wind up for most businesses in a positive position vis-à-vis the government. You owe the government tax all the time because you are collecting more tax than you are paying out all the time.

Ms McCutcheon: That is very true. That is why I said I do not think it should be addressed as a small business issue. People will charge tax on their selling price and get an input credit for their purchases and most businesses or a lot of businesses will constantly be in a net paying position. But those involved in export sales—

The Chairman: Yes, it is exports.

Ms McCutcheon: —and/or in start-up phases or expansion phases could be adversely affected from a cashflow perspective.

Ms David: Also those who have extended payment terms from their customers, someone who is in a cash business who collects their receivables cash, like a retailer for example, will have the tax collected from their customers before they have to remit it. But anyone who has extended payment terms may also be in a cashflow—

The Chairman: But is that not the same problem manufacturers presently have with the 13.5%, except that the rate is now 9% instead of 13.5%, so if you have given extended payment terms, now you are only carrying 9% instead of 13.5% on your books?

Ms David: That is true, but more people are carrying that 9%.

The Chairman: I get you, okay.

Mr. Karpoff: You mention in your summation and in your brief on page 6 that you want the GST changed substantially as it relates to new housing. One of the questions that somebody raised with me was that we are going to get into this business of post-1991 houses that will carry a GST tax and will be taxable in the future and yet shares are not taxable. So why does everybody not simply register their property in a company and then simply sell the shares which are not taxable? Is that the advice you are going to give your clients?

Mr. Andy Friedman (Canadian Institute of Chartered Accountants): You may have some income tax people

[Traduction]

concernera plus ceux qui se retrouveront dans une position de crédit net pour quelque raison que ce soit. S'ils sont dans une phase d'expansion, s'ils travaillent surtout sur le marché des exportations, ils seront toujours en position de crédit net et ils financeront la trésorerie du gouvernement.

Je suppose que cela concernera les petites entreprises, comme tout le monde, car il y aura un impact sur leur ligne de crédit provoqué par ce financement permanent du gouvernement.

Le président: Pour l'essentiel, cependant, en gros les entreprises peuvent actuellement déduire ces taxes si bien que d'une manière générale, pour la majorité, vis-à-vis du gouvernement, elles se trouvent en position positive. On doit tout le temps des taxes au gouvernement car on perçoit plus de taxe qu'on n'en verse.

Mme McCutcheon: C'est tout à fait vrai. C'est la raison pour laquelle j'ai dit qu'il ne faudrait pas limiter cette question aux petites entreprises. Les commerçants ajouteront la taxe à leur prix de vente, inscriront un crédit pour leurs achats et la majorité des entreprises, ou du moins une bonne partie des entreprises se trouveront constamment en position de paiement net. Mais pour les ventes à l'exportation. . .

Le président: Oui, il y a les exportations.

Mme McCutcheon: . . . et/ou pendant les phases de démarrage ou d'expansion l'effet pourra être négatif du point de vue des liquidités.

Mme David: Il y a aussi ceux qui offrent un étalement de paiements à leurs clients—ceux qui perçoivent leurs comptes en espèces, comme par exemple les détaillants—ils percevront la taxe auprès de leurs clients avant qu'ils n'aient à la remettre. De plus il se peut qu'une personne bénéficiant d'étalement de paiements ait également des problèmes de liquidités. . .

Le président: Mais n'est-ce pas le même problème qu'ont actuellement les fabricants avec les 13,5 p. 100 à la différence que maintenant le taux sera de 9. 100 si bien que si vous avez offert des étalements de paiements, en comptabilité vous n'aurez plus à supporter que 9 p. 100 au lieu de 13,5 p. 100?

Mme David: C'est exact, mais ils seront plus nombreux à assumer ces 9 p. 100.

Le président: Je comprends.

M. Karpoff: Dans vos conclusions et dans votre mémoire à la page 6, vous dites vouloir que la TPS soit considérablement modifiée s'agissant du logement neuf. Je me suis laissé dire qu'après 1991 les maisons seront assujetties à la TPS alors que les actions elles ne le seront pas. Dans ce cas, pourquoi ne pas simplement constituer le logement en société et le vendre en actions qui ne sont pas imposables? Est-ce le conseil que vous donnerez à vos clients?

M. Andy Friedman (Institut canadien des comptables agréés): Il y a peut-être des spécialistes de l'impôt qui

[Text]

here but there is the capital gain on principal residence which I understand might be lost. I am speaking out of my field, but there is a problem right there.

The provinces also make it difficult because they also have something called land transfer tax which is fairly high, say, in Ontario. So you may have a point there but it is—

Mr. Karpoff: In B.C. it is being now done to avoid what they call real estate fee transfer which is 1%. It is simply to register property in the name of a company and sell the company so you never are re-registering the land. What is that going to do to the whole question of collection of GST in the housing market, keeping track?

• 1550

Mr. Friedman: But you are missing something. There is no tax on used housing. So what is the advantage of putting a house in a corporation? When you put it in the first time, you are going to have to pay the tax.

Mr. Karpoff: My understanding is that houses built after that, 1991—

The Chairman: No, no.

Ms David: Only new, unused residential dwellings will attract the tax.

Mr. Karpoff: Okay.

You mentioned you wished to change what is here. Can you expand on what it is you want changed as it relates to housing? You say in your summary that the proposed GST rebate for new housing should be modified. Well, how should it be modified?

Ms David: The way the rebate works right now is that for houses under \$350,000 you get the full rebate. Between \$350,000 and \$400,000 it is gradually phased out. So someone buying a \$401,000 house is charged the full 9% GST.

Mr. Karpoff: You talking about having it not phased out. In other words, you are talking about removing the upper limit.

Ms David: Exactly. Everyone buying a new home should be entitled to the \$13,950 rebate. Otherwise it is too easy to get around it. If I am going to buy a house for \$450,000 and I am entitled to no rebate, I will buy the house partially finished for \$310,000, get the full rebate, and then enter a separate contract and get charged 9% on the balance.

Mr. Karpoff: I take it your business is going to increase substantially with this GST.

Ms David: Actually, that tip was given to me by someone who is not a tax person. It did not take them long to figure it out.

[Translation]

seraient mieux placés pour vous répondre, mais je crois comprendre que cela entraînerait la perte de déduction de plus-value autorisée pour les résidences principales. Ce n'est pas vraiment mon domaine mais je pense que cela pose un problème.

Les provinces compliquent encore les choses car elles ont une chose appelée la taxe de mutation qui est relativement élevée, disons, en Ontario. Votre idée est peut-être bonne mais il y a . . .

M. Karpoff: C'est ce qui se fait actuellement en Colombie-Britannique pour éviter les frais dits de transferts immobiliers qui s'élèvent à 1 p. 100. Il s'agit simplement d'enregistrer la propriété au nom d'une compagnie et de vendre la compagnie si bien que le terrain n'est jamais réenregistré. Quel en sera l'impact sur toute cette question de perception de la TPS sur le logement?

M. Friedman: Vous oubliez quelque chose. Il n'y a pas de taxe sur le logement ancien. Quel serait l'avantage de constituer une maison en société? La première fois, il vous faudra payer la taxe.

M. Karpoff: Si j'ai bien compris, les maisons construites après 1991. . .

Le président: Non.

Mme David: Seuls les logements résidentiels neufs seront assujettis à cette taxe.

M. Karpoff: Très bien.

Vous avez dit souhaiter changer quelque chose. Pourriez-vous être un peu plus explicite? Vous dites dans vos conclusions que la proposition de ristourne de TPS pour le logement neuf devrait être modifiée. De quelle manière?

Mme David: Dans la proposition actuelle les maisons de moins de 350,000\$ bénéficient de la ristourne intégrale. Entre 350,000\$ et 400,000\$ elle est graduellement éliminée. En conséquence, quelqu'un achetant une maison de 401,000\$ doit payer les 9 p. 100 de TPS.

M. Karpoff: Vous ne voulez pas d'élimination graduelle. Autrement dit, vous voulez supprimer cette limite supérieure.

Mme David: Exactement. Toute personne achetant un logement neuf devrait avoir droit à cette ristourne de 13,950\$. Autrement c'est trop facile. Si je dois acheter une maison de 450,000\$ et que je n'ai pas droit à la ristourne, j'achèterai la maison partiellement terminée pour 310,000\$, toucherai la ristourne en entier puis conclurait un contrat distinct sur lequel je paierai les 9 p. 100.

M. Karpoff: J'ai l'impression que cette TPS va faire marcher vos affaires.

Mme David: En réalité, ce tuyau m'a été donné par une personne qui n'est pas spécialisée dans la fiscalité. Il n'aura pas fallu longtemps pour trouver cette solution.

[Texte]

The Chairman: It did not take long for anyone to figure it out, I can tell you that.

Mr. Friedman: That is a freebie, by the way.

Mr. Karpoff: In your brief it did not clearly say what you were talking about—

The Chairman: The chairman had that figured out long ago.

Mr. Karpoff: —that you are phasing out the upper capping.

Ms David: That is right.

Mr. Karpoff: It just said it should not be phased out; and I could not follow.

The last question is a general one. Have you any impression what the impact on business in general is going to be, and particularly in small business, of trying to keep track of all of these variables? How many extra accountants are they going to have to hire to deal with this GST?

Mr. Friedman: I addressed this a couple of days ago, when I was speaking for myself. Most countries experience a big jump in accounting advice and help, but as the system matures and as you solve some of these compliance problems it runs itself. I think that is what the European experience has been. It is only when you complicate it in areas of banking and real estate that you start to get growth in practices. But if you simplify it and broaden the base for small business, then ultimately it does get down to a dull roar, so to speak.

Mr. Karpoff: Rather like your personal income tax, where most Canadians cannot understand it.

Mr. Friedman: No.

The Chairman: Simpler than personal income tax.

Mr. Friedman: Yes.

Mr. Soetens: I understand your concern about the transitional rules of housing in that early 1991 stage. But let us get beyond that stage and get out of the transitional timeframe. Do you agree with the mechanisms, other than that you are suggesting allowing everyone a rebate regardless of the value of the home? Do you agree with the percentages and the numbers? Do you have any comment on that?

Ms David: On the \$13,950?

Mr. Soetens: No, on the 4.5%.

Ms McCutcheon: I think in principle we would say we favour the approach. Whether 4.5% is the right amount of a rebate. . . If the intent is to ensure that no more tax is paid under the GST system than is currently paid, then it

[Traduction]

Le président: Il n'a pas fallu longtemps à tout le monde pour le trouver, je peux vous en assurer.

M. Friedman: En passant, c'est un tuyau gratuit.

M. Karpoff: Dans votre mémoire vous ne dites pas clairement. . .

Le président: Le président avait trouvé depuis longtemps.

M. Karpoff: . . . que vous voulez l'élimination de ce plafond.

Mme David: C'est exact.

M. Karpoff: Vous dites simplement qu'il ne devrait pas y avoir élimination graduelle; je ne comprenais pas.

Ma dernière question est de caractère général. Avez-vous une idée de l'impact qu'aura sur les entreprises en général et en particulier sur les petites entreprises la comptabilité de toutes ces variables? Combien leur faudra-t-il embaucher de comptables supplémentaires pour s'occuper de cette TPS?

M. Friedman: J'en ai parlé il y a quelques jours quand je suis venu témoigner en mon nom propre. Dans la plupart des pays, au départ, les firmes, les cabinets de comptables ont été fortement sollicités mais au fur et à mesure que le système prend un rythme de croisière et que certains des problèmes d'observation sont résolus cela finit par marcher tout seul. C'est ce qu'ont vécu les pays européens. C'est seulement quand vous le compliquez dans les domaines bancaires et immobiliers que les cabinets et les firmes comptables en profitent. Mais si vous le simplifiez et élargissez l'assiette pour les petites entreprises, à la fin des courses, pour ainsi dire, le rugissement se transforme en murmure.

M. Karpoff: Un peu comme la déclaration de l'impôt sur le revenu des particuliers que la majorité des Canadiens ne comprennent pas.

M. Friedman: Non.

Le président: Plus simple que l'impôt sur le revenu des particuliers.

M. Friedman: Oui.

M. Soetens: Je comprends vos préoccupations concernant les règles provisoires pour le logement pendant cette première phase à compter de 1991. Dépassons cette phase et ces règles provisoires. Êtes-vous d'accord avec les mécanismes à l'exception de votre suggestion de ristourne pour tout le monde, quelle que soit la valeur du logement? Êtes-vous d'accord avec les pourcentages et les chiffres? Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

Mme David: Les 13,950\$?

M. Soetens: Non, les 4,5 p. 100.

Mme McCutcheon: Je crois qu'en principe nous sommes favorables à cette approche. Quant à savoir si ces 4,5 p. 100 sont le bon chiffre pour cette ristourne. . . Si l'objectif est de s'assurer que la TPS ne fasse pas payer

[Text]

is a reasonable approach. But we have not verified that 4.5% is the right number. We are not economists.

Mr. Soetens: In your presentation you make the suggestion that excise taxes should be an allowable input tax credit. We very quickly tried to work out what the revenue to the government is. At some point it is between \$3 billion and \$7 billion. Recognizing that all of that is not a business input... certainly if you are in the restaurant business a substantial portion through your sales of liquor is a business input.

• 1555

So my question to you is this. You do not suggest where the government will replace that excise tax that it is going to allow as a business input. Where is it going to get that revenue that it gives back in place of the excise tax?

Ms David: In our submission we commented that we were particularly concerned with gasoline, and I do not know the percentage of that total. I do not think it is a huge number out of the total. I think the bulk of excise taxes are from liquor and tobacco.

The Chairman: I do not know about that; it is nearly 10.5¢ a litre. It is an enormous amount of money.

Mr. Soetens: Whether it is gasoline or alcohol, offhand I cannot imagine a business input tax on someone's smoking. I cannot believe how that would be business. But in the course of selling a drink in a restaurant there is a lot of tax, and there is a lot of tax in transportation costs. I do not know the ratio, but it has to be significant. My question is: where would you propose the government find that revenue to replace the input tax credit you are allowing?

Ms David: As accountants, I do not think we are in a position to tell the government where to get its revenues from. But what we are commenting is that, if one of the goals of sales tax reform is to avoid tax cascading and get rid of the indirect taxes, then the excise taxes fly right in the face of that goal.

The Chairman: Are the excise taxes not included in the price the purchaser pays for the particular good, though?

Ms David: Yes.

The Chairman: The sales tax is calculated on top of the price, including excise. So surely the excise is recovered by the subtraction method on the goods, because you pay for—

[Translation]

plus de taxes qu'à l'heure actuelle, alors, cette approche est raisonnable. Mais nous n'avons pas fait de calculs pour savoir si 4,5 p. 100 est un bon chiffre. Nous ne sommes pas économistes.

M. Soetens: Dans votre mémoire, vous suggérez d'inclure les taxes d'accise dans la catégorie ouvrant droit à des crédits d'impôt. Nous avons essayé très rapidement de calculer ce que cela représente comme revenus pour le gouvernement. Cela varie de 3 milliards à 7 milliards de dollars. Admettons que tout cela ne correspond pas à un intrant d'entreprise... il est certain que dans la restauration une part substantielle de vos ventes d'alcool correspond à un intrant d'entreprise.

Ma question est la suivante. Vous ne dites nulle part par quoi le gouvernement va remplacer cette taxe d'accise si elle est considérée comme un intrant d'entreprise. Où trouvera-t-il ce revenu qu'il reversera pour remplacer la taxe d'accise?

Mme David: Dans notre mémoire, nous disons que cela pose tout particulièrement un problème pour l'essence et je ne sais ce que cela représente comme pourcentage sur le total. Je ne pense pas que cela soit considérable par rapport au total. Je crois que la source principale de la taxe d'accise c'est l'alcool et le tabac.

Le président: Je n'en suis pas sûr; cela fait presque 10,5c. par litre. C'est énorme.

M. Soetens: Qu'il s'agisse d'essence ou d'alcool, comme ça, je n'arrive pas à imaginer une taxe d'intrant d'entreprise pour des cigarettes. Je n'arrive pas à comprendre comment on peut parler d'activité d'entreprise. S'agissant de la vente d'une boisson dans un restaurant, il y a beaucoup de taxes, il y a beaucoup de taxes au niveau du coût du transport. Je ne connais pas le pourcentage mais il doit être important. Ma question est la suivante: Où proposez-vous que le gouvernement trouve ce revenu pour remplacer ce crédit d'impôt sur les intrants que vous autorisez?

Mme David: Ce n'est pas à nous, comptables, de dire au gouvernement où trouver ses revenus. Disons simplement que si un des objectifs de la réforme de la taxe de vente est d'éviter les taxes en cascade et de se débarrasser des taxes indirectes, la taxe d'accise, dans cette perspective, est tout à fait contraire à cet objectif.

Le président: Les taxes d'accise ne sont-elles pas cependant incluses dans le prix que l'acheteur paie pour ce produit particulier?

Mme David: Oui.

Le président: La taxe de vente est calculée sur le prix de vente y compris l'accise. L'accise est donc assurément recouverte par la méthode de soustraction sur les produits, car vous payez pour... .

[Texte]

Ms David: No, it is not. What we are getting at is this. Take a transportation company that purchases gasoline and is charged excise tax on his purchases of gasoline.

Mr. Dorin: His gas bill will get full excise tax credits. It will have to, because in many cases he will not be able to get a bill that says \$100 for gas and this includes \$20 excise tax. It does not work that way.

The Chairman: It is even worse than that. You would get a bill for \$50 for gas and \$70 for excise tax and \$9 for sales tax. Let us be—

Ms David: Excise tax is per litre.

Mr. Dorin: I think the full invoice is going to flow through somehow. It cannot be divided up.

Ms David: Excise tax is so many cents per litre. You could easily determine the excise tax on a gas bill.

Mr. Soetens: I respect that it can be determined, whether it is gas or whatever, but if you allow it as an input credit—

The Chairman: It is allowed—

Mr. Soetens: Well, it is not allowed right now.

Ms David: No, it is not allowed now.

The Chairman: Are you sure it is not allowed?

Ms David: Definitely.

The Chairman: Where does the paper specifically say it is not allowed?

Mr. Friedman: They mention allowing federal sales tax. Excise tax is a different tax.

The Chairman: But are you assuming they do not mean sales and excise tax?

Ms David: If their intent is to give a credit, then that is great.

The Chairman: If their intent is not to give a credit. . . I think we better make a note of that as we do a report. Who is doing these taxes anyway?

Mr. Soetens: It substantially changes an awful lot of numbers.

The Chairman: What you are saying is that it is not the case that the transportation industry would collapse.

Ms David: Well, I do not think we said that.

Mr. Friedman: You are saying that.

The Chairman: It is just impossible to offer in transportation—

Ms David: We think it is a flaw and that it should be examined.

Mr. Soetens: Mr. Chairman, if it is the case—it is my feeling from what I have read that it is not—if in fact excise taxes are refundable, then I would really—

[Traduction]

Mme David: Non. Nous donnons l'exemple suivant. Prenez une compagnie de transport qui achète de l'essence et qui paie la taxe d'accise sur l'achat de cet essence.

M. Dorin: Sa facture d'essence lui donnera droit à tous les crédits de taxe d'accise. C'est inévitable car dans de nombreux cas il ne pourra pas obtenir de facture qui dit 100\$ pour l'essence, y compris 20\$ pour la taxe d'accise. Cela ne marche pas ainsi.

Le président: C'est encore pire que cela. On vous donnerait une facture de 50\$ pour l'essence, de 70\$ pour la taxe d'accise et de 9\$ pour la taxe de vente. Soyons. . .

Mme David: La taxe d'accise se calcule au litre.

M. Dorin: A mon avis, cette facture ne peut être divisée.

Mme David: La taxe d'accise correspond à tant de cents par litre. On pourrait facilement calculer la taxe d'accise d'une facture d'essence.

M. Soetens: Je veux bien que cela puisse être calculé, qu'il s'agisse d'essence ou d'autre chose, mais si vous l'autorisez comme crédit d'intrant. . .

Le président: C'est autorisé. . .

M. Soetens: Ce n'est pas autorisé pour le moment.

Mme David: Non.

Le président: Vous en êtes sûre?

Mme David: Absolument.

Le président: Où le document dit-il exactement que ce n'est pas autorisé?

M. Friedman: Ils parlent d'autorisation pour la taxe de vente fédérale. La taxe d'accise est une taxe différente.

Le président: Mais supposez-vous qu'ils ne veulent pas dire taxe de vente ou taxe d'accise?

Mme David: Si leur intention est d'accorder un crédit, alors c'est très bien.

Le président: Si leur intention n'est pas d'accorder un crédit. . . je crois que nous ferions mieux d'en prendre note pour notre rapport. Qui s'occupe de ces taxes de toute façon?

M. Soetens: Cela modifie considérablement un sacré nombre de chiffres.

Le président: Vous dites que l'industrie du transport ne s'en écroulerait pas pour autant.

Mme David: Je ne pense pas que nous disions cela.

M. Friedman: C'est ce que vous dites.

Le président: Il est simplement impossible d'offrir dans le domaine des transports. . .

Mme David: Nous pensons que c'est une lacune et qu'elle devrait être examinée.

M. Soetens: Monsieur le président, si tel est le cas—d'après ce que j'ai lu, je ne le pense pas—si en fait les taxes d'accise sont remboursables, j'aimerais vraiment. . .

[Text]

The Chairman: They will not be refundable—

Mr. Soetens: Or rebatable—

Ms David: Just to commercial businesses.

The Chairman: They are part of the price of the goods, that is all.

Mr. Soetens: But the government does not get that back; it gets only 9% of the sales price. So if you sell that product for \$100, it gets \$9 tax. If there is \$50 worth of excise tax in that \$100 cost, it does not get \$59; it gets \$9.

The Chairman: But it gets \$9 because it charges \$9 on the price of the goods plus 9% on the excise tax.

Mr. Soetens: Yes, but if you fully rebate the excise tax as an input tax credit and that input tax—

The Chairman: You cannot do that.

Mr. Soetens: You cannot do that. I am just saying I would like a clarification, because an awful lot of money will be given back if that is the case; for example, transportation costs. If excise taxes are fully refundable as an input tax credit, transportation costs go down rather significantly, which is not what I have heard throughout this whole process.

• 1600

The Chairman: Can we get some clarification on that?

Mr. Soetens: Anyway, those are my concerns. Where do we get the money?

Mr. Friedman: Before you end that, in formal discussion with Finance what I have heard is that it is only sales tax and not excise tax, and none of the members here disagree with that. If the paper had meant federal sales tax and excise tax, it would have said federal sales tax and excise tax. It only says federal sales tax.

The Chairman: I do not know, but we will look into it.

Mr. Dorin: I want to come back to an issue that Mr. Young has raised quite often with most of the people coming here, including with you, in a sense. He sort of asked them "well, if there are no changes, do you take the new or the old?" and as a matter of fact nobody has yet said they would keep the old. They have gone to great lengths to try to make sure they keep their "ifs" or "buts" or what, somewhere out in front of the new, but nobody, to my knowledge, has suggested we retain the old.

Mrs. Marleau: You should have listened to the Chamber of Commerce.

Mr. Dorin: I listened to the Chamber of Commerce very carefully and they did not say that either. Anyway, you have been around in tax a long time, dealing with tax

[Translation]

Le président: Elles ne seront pas remboursables. . .

M. Soetens: Ou rabattables. . .

Mme David: Seulement pour les entreprises commerciales.

Le président: Elles sont incluses dans le prix des produits, c'est tout.

M. Soetens: Mais le gouvernement ne le retouche pas; il ne récupère que 9 p. 100 du prix de vente. Donc si vous vendez ce produit 100\$, il récupère 9\$ sous forme de taxe. S'il y a 50\$ de taxe d'accise dans ce coût de 100\$, il ne récupère pas 59\$; il récupère 9\$.

Le président: Mais il récupère 9\$ car il fait payer 9\$ sur le prix du produit plus 9 p. 100 sur la taxe d'accise.

M. Soetens: Oui, mais si vous accordez un rabais total pour la taxe d'accise en la transformant en crédit de taxe d'intrant et que cette taxe d'intrant. . .

Le président: Vous ne pouvez pas faire ça.

M. Soetens: Vous ne pouvez pas. Je dis simplement que j'aimerais une explication car si tel est le cas cela fait énormément d'argent qu'il faudra rendre, par exemple, sur les coûts de transport. Si les taxes d'accise sont pleinement remboursables sous forme de crédit pour taxe sur intrants, cela fera baisser considérablement les coûts de transport, contrairement à ce que j'ai entendu dire jusqu'à maintenant au cours des audiences.

Le président: Quelqu'un peut-il nous éclairer là-dessus?

M. Soetens: Voilà ce qui m'inquiète. Où aller chercher l'argent?

M. Friedman: Avant de passer à autre chose, je préciserai que lors de mes discussions avec le ministère des Finances, on m'a bien parlé uniquement de taxe de vente et non pas de taxe d'accise, ce dont nous convenons tous. Si le document avait porté sur la taxe de vente fédérale et sur la taxe d'accise, le titre l'aurait mentionné. Or, il ne mentionne que la taxe de vente fédérale.

Le président: Je n'en sais rien, mais nous vérifierons.

M. Dorin: Je voudrais revenir à une question que M. Young a posée à presque tous les témoins, y compris vous, je crois. Il leur a demandé si, puisque, à en croire le gouvernement, la nouvelle taxe ne changeait rien à la situation, quelle taxe ils préféreraient voir appliquer. Or, personne n'a encore prétendu vouloir garder l'ancienne. Tous les témoins ont fait de leur mieux pour préserver leurs arrières, en vue de l'application de la nouvelle taxe, mais aucun d'entre eux, que je sache, ne nous a suggéré de garder l'ancienne.

Mme Marleau: Vous auriez dû entendre ce qu'avait à en dire la Chambre de commerce.

M. Dorin: Nous l'avons écoutée très attentivement, et elle ne l'a pas réclamé non plus. Quoi qu'il en soit, vous faites de la fiscalité depuis très longtemps, et vous avez à

[Texte]

changes almost every year. We have received two messages, broaden the base, and get the provinces in. Do you have a priority list or some suggestions as to what you would see as the critical changes that must be made or should be made right away, and then some of the others we might be able to make along the way or further down? In the case of the provinces coming in, I suppose that is a later step.

Do you have any priority on these things, or on some of the things that you see as really critical for us to address in the next four months?

Ms David: We recognize that getting the provinces in is not going to be something that will happen overnight. I think our first priority would be to broaden the base. That would be number one. That could be done easily.

Mr. Dorin: In other words, tax food basically. That is the biggest base broadener, of course.

Ms David: Yes. That is correct.

Mr. Dorin: My second question is more specific and is with regard to streamlined accounting. I am not sure if it is in your brief or not, but I am going to ask Mr. Friedman because he brought it up the other night, but did not explain, that streamlined accounting presents some problems and you had another method. Could you elaborate on that, whether it is in your brief or not?

Ms David: It is in the brief.

Mr. Friedman: It is in the brief. Basically the method is one that is known, and again the technical staff can probably look it up, as the Japanese method, where they allow small business to compute tax at a lower rate on sale price and the small business would give up the right to claim a credit. In effect they are really charging tax only on the value added. In fact, it is a value added tax. This eliminates the problem of trying to figure out what your mark-up is, whether you have a standard mark-up or one that the government gives you, and the small business retailer at the end of the day knows how much tax he or she has collected, and it gets sent to the government.

The problem with the streamlined method is that you do not find out until three months later what your tax liability was and what you should have charged on the prices for goods that were paid for three months ago, or two months ago. It may not be a perfect method, and you would still give the option to sophisticated small business people with good record-keeping methods to use the old method.

Mr. Dorin: It would just be one more option you are suggesting?

[Traduction]

faire face à des modifications fiscales presque chaque année. En gros, les témoins nous ont dit deux choses: élargissez l'assiette fiscale, d'une part, et faites adhérer les provinces, d'autre part. Avez-vous dressé une liste des suggestions que vous considéreriez comme essentielles ou prioritaires et qui devraient s'appliquer immédiatement? En avez-vous aussi d'autres à nous suggérer qui pourraient s'appliquer dans un avenir plus éloigné? Par exemple, j'imagine que l'on pourrait attendre à plus tard pour l'adhésion des provinces.

Avez-vous dressé une liste de priorités parmi vos suggestions? Lesquelles considérez-vous comme très critiques et sur lesquelles devrions-nous nous pencher au cours des quatre prochains mois?

Mme David: Nous sommes sensibles à la difficulté que représentera l'adhésion des provinces et nous croyons qu'elle n'est pas pour demain. Nous accorderions la plus haute priorité à l'élargissement de l'assiette fiscale, ce qui pourrait se faire facilement.

M. Dorin: Autrement dit, vous voudriez que nous l'appliquions aux produits alimentaires, qui constituent le plus grand secteur de l'assiette fiscale.

Mme David: Oui, c'est exact.

M. Dorin: Ma deuxième question est plus précise et porte sur le système comptable abrégé. Je ne sais si vous en parlez dans votre mémoire ou non, mais je m'adresserai à M. Friedman, puisque l'autre soir, il a affirmé—sans nous expliquer pourquoi—que le système comptable abrégé pouvait présenter certaines difficultés pour lui et qu'il prônait plutôt une autre méthode. Pourriez-vous nous en parler un peu plus, même si cela se trouve dans votre mémoire?

Mme David: C'est dans le mémoire.

M. Friedman: En effet. Vos chercheurs pourront sans doute faire les recherches, mais en fait, cette méthode est connue sous le nom de méthode japonaise. On permet ainsi aux petites entreprises de calculer la taxe sur le prix de vente à un taux moindre, dans la mesure où elles cèdent leur droit de réclamer un crédit. Autrement dit, elles ne font que taxer la valeur ajoutée, ce qui en fait une taxe sur la valeur ajoutée. Cela élimine donc la difficulté que constitue le calcul de votre marge, qu'il s'agisse d'une marge standard ou de celle fixée par le gouvernement, et cela permet au petit détaillant, en fin de journée, de savoir exactement combien de taxe il a perçu et combien il doit renvoyer au gouvernement.

La difficulté, avec la méthode abrégée, c'est que le détaillant doit attendre trois mois avant de pouvoir évaluer le montant de la taxe auquel il aurait dû assujettir les produits qu'il a déjà vendus deux à trois mois auparavant. Ce n'est peut-être pas là la meilleure méthode qui soit, et l'on devrait laisser aux petites entreprises bien organisées et dont les méthodes de comptabilité sont éprouvées, le loisir d'avoir recours à l'ancienne méthode.

M. Dorin: Vous suggérez que l'on rajoute cette option?

[Text]

Mr. Friedman: That is right.

Mr. Dorin: We will look into that.

Mr. Manley: Regarding the transition proposal that you make with respect to capital goods acquired in 1990, one of the concerns that we have is whether the savings on MST are actually ever going to flow through at all when the system is fully in place, or whether they may find their way into profit margins and so on.

• 1605

It strikes me that to begin to rebate MST during 1990 would add to the difficulty that will exist in trying to determine whether those savings actually occur. In other words, you have a system in 1990 in place where MST is being paid and where price levels in the marketplace reflect MST. Presumably when a manufacturer has the prospect of receiving a partial rebate, whatever system you choose to do that by in 1991, it will be rather unusual to find that he is actually going to pass on the savings of that in his goods that he is manufacturing in 1990. Do you follow me and do you see the problem? In other words, we are seeing a bit of a windfall here for those by both having a market price that reflects MST and building in a rebate as part of a transitional rule.

Ms David: I think the choice that manufacturers will make is if there is no rebate then instead of buying an asset in November 1990 they will simply defer it to January 1, 1991.

The Chairman: When you furnish your office in November 1990, you are going to sit back and say, look, I have to pay 13.5% on it here, so unless I get a heck of a discount from the supplier, I am going to hold off until January 1 and buy it then.

Ms David: That is correct.

Mr. Manley: I guess I am slightly more concerned with the earlier parts of the year where we are proposing that varying amounts of the MST would be refunded. We are concerned with the MST—

The Chairman: The transition rules are very important here.

Mr. Manley: —being saved. We are also concerned, I think, with other enforcement aspects of the proposal. This looks to me like it might be a bit of a hand-out.

Ms David: But the reason we had the sliding scale was that as soon as you have an arbitrary cut-off—that they only get rebates on assets purchased after June 1, 1990, for example—then you have the same problem in May and in April. So if you have a sliding rebate then no one is going to defer a capital expenditure by a month to save 1/12 or

[Translation]

M. Friedman: C'est cela.

M. Dorin: Nous verrons.

M. Manley: Je reviens à votre proposition pour la période de transition concernant l'achat en 1990 de biens d'équipement; nous nous demandons justement si le consommateur finira par percevoir l'abolition de la taxe sur les ventes des fabricants, une fois que le régime aura atteint sa vitesse de croisière, ou si au contraire la TPS ne finira pas par aller grossir la marge de profits des fabricants notamment.

Ce qui me frappe, c'est qu'en commençant à appliquer la ristourne sur la TVF au cours de 1990, cela ne fera qu'ajouter à la difficulté qui existe déjà, à savoir celle de déterminer si le consommateur profitera véritablement de l'économie qu'elle représente. Autrement dit, sur le marché canadien de 1990, on paiera la TVF qui se répercutera sur les prix. On peut aisément supposer que le fabricant, dans la perspective d'une ristourne si partielle soit-elle en 1991 et peu importe la façon dont elle s'appliquera, choisira la plupart du temps de garder pour lui l'économie qu'elle représente plutôt que d'abaisser le prix de ce qu'il a fabriqué en 1990. Vous me suivez? Vous voyez bien le problème? Autrement dit, c'est toute une aubaine pour ceux qui vendent leurs produits à un prix du marché qui inclut la TVF tout en escomptant bien recevoir une ristourne pendant la période de transition.

Mme David: S'il ne devait pas y avoir de ristourne, je crois que les manufacturiers choisiraient de retarder l'achat de biens jusqu'au 1^{er} janvier 1991, plutôt que de les acquérir en novembre 1990.

Le président: Si vous décidez de meubler votre bureau en novembre 1990, vous allez donc espérer avoir un rabais suffisamment intéressant de la part des fournisseurs pour que cela compense la taxe de 13,5 p. 100 que vous payez déjà, sans quoi vous retarderez votre achat jusqu'au 1^{er} janvier, n'est-ce pas?

Mme David: C'est cela.

M. Manley: Ce qui m'inquiète plus, ce sont les premiers mois de l'année au cours desquels on se propose de rembourser des montants variables de la TVF. Ce qui nous inquiète surtout, c'est que la TVF. . .

Le président: Les dispositions transitoires ont toute leur importance ici.

M. Manley: . . . soit considérée comme une économie. Nous craignons aussi que la proposition puisse difficilement être mise en vigueur. Cela ressemble presque à un cadeau.

Mme David: La raison pour laquelle nous avons proposé une échelle mobile, c'est que si l'on impose une date arbitraire et qu'on déclare, par exemple, que les rabais ne s'appliqueront que sur les biens achetés après le 1^{er} juin 1990, le problème se pose à nouveau en mai et en avril. En imposant une échelle mobile pour votre rabais,

[Texte]

to get 1/12 more back in tax. So by having that sliding rebate scale it should even out purchases over the year.

Mr. Manley: But the question is whether that makes its way down to the consumer. That is the point of the question.

Mr. Friedman: There is a hidden benefit in that if I am a manufacturer and I now charge you whatever the price for the goods is, plus federal sales tax, then your worry is that it is not passed on to the next trade level. With a partial rebate scheme, the seller of the goods has to identify that tax to the purchaser, and therefore the tax is now isolated and it is something that cannot be reburied in the price again.

So in effect it is playing into your hand of isolating the net price of the goods, because once 1991 rolls around the manufacturer cannot add the 13.5% back to his price because he has already shown that the goods were so much plus 13.5%. So in effect by allowing these transitional rules you are forcing the seller of the good to identify the federal sales tax, which may be very difficult to bury back into the price in the following year.

Ms David: The other point is that the transitional rules are necessary not because of the consumer but because of the businesses who sell those capital goods to other businesses. If I am in the business of selling telephone switching equipment, for example. . . People like Bell Canada would be crazy to buy those assets in the latter part of 1990. They should be stopping purchasing all those assets until 1991. So what are the manufacturers of that type of product going to do in the last part of 1990?

Mr. Manley: They may do a number of things, but one of them may be to respond to the projected burst in consumer spending that the retailers may promote in those months.

Ms David: No, no.

Mr. Friedman: No, that is on clothing. Bell Canada does not manufacture shirts and skirts.

Ms David: If anything Bell Canada. . . I should not make any phone calls.

Mr. Manley: The last time I checked, there is a consumer market for telephone equipment as well.

• 1610

Mr. Friedman: No, you are missing the point. There is no federal sales tax on clothing, and that is where the burst will come next year.

Ms David: That is right.

The Chairman: Listen closely here. I think this is a very important point you are making.

[Traduction]

personne ne cherche alors à retarder d'un mois une dépense d'immobilisation uniquement pour économiser 1/12 de taxe. Cette échelle mobile permettrait de répartir les achats sur toute l'année.

M. Manley: D'accord, mais l'économie que représente la suppression de la taxe passera-t-elle jusqu'au consommateur?

M. Friedman: Il y a un petit avantage caché: lorsque le fabricant réclame à l'acheteur un certain prix pour ces produits auxquels il ajoute la taxe de vente fédérale, c'est à l'acheteur d'espérer que la taxe n'est pas renvoyée à l'échelon suivant de la chaîne de vente. Or, si l'on applique une ristourne ne serait-ce que partiellement, le vendeur doit identifier auprès de l'acheteur le montant de la taxe, de sorte qu'une fois isolée, elle ne peut plus être à nouveau enfouie dans le prix.

Par conséquent, cela vous sert bien d'isoler le prix net des produits, parce que dès 1991, le fabricant ne pourra plus ajouter les 13,5 p. 100 de taxe à son prix, parce qu'il aura déjà étiqueté la fraction du prix qui correspondait à la taxe de 13,5 p. 100. En somme, pendant la période de transition, vous obligez le vendeur à identifier la taxe de vente fédérale, et il lui sera d'autant plus difficile de la cacher dans son prix l'année suivante.

Mme David: En outre, les dispositions transitoires sont nécessaires non seulement pour le consommateur mais aussi pour les entreprises qui vendent des biens d'équipement à d'autres entreprises. Si ma compagnie vend des standards téléphoniques, par exemple. . . Bell Canada, par exemple, aurait tort de vouloir acheter ses biens à la fin de 1990, car elle devrait attendre jusqu'en 1991. Mais que sont censés faire les fabricants de ces types de produits pendant les derniers mois de 1990?

M. Manley: Il y a plusieurs solutions qui s'offrent à eux, l'une d'entre elles étant de se préparer en vue des dépenses frénétiques que les détaillants encourageront les consommateurs à faire au cours de ces derniers mois.

Mme David: Non.

M. Friedman: Non, ça c'est pour les articles vestimentaires. Mais Bell Canada ne fabrique ni des chemises ni des jupes.

Mme David: Bell Canada pourrait peut-être. . . Je ne ferais pas d'appel téléphonique.

M. Manley: La dernière fois que je me suis renseigné, j'ai constaté qu'il existait aussi chez les consommateurs un marché pour les biens d'équipement téléphonique.

M. Friedman: Non, vous ne comprenez pas. Il n'y a pas de taxe de vente fédérale sur les vêtements, et c'est justement l'un des secteurs qui s'en ressentiront l'année prochaine.

Mme David: C'est exact.

Le président: Veuillez écouter attentivement: ce que vous entendez est très important.

[Text]

Mr. Manley: Your point of view is like most economists—

Ms David: We are not economists.

Mr. Friedman: We are accountants.

Mr. Manley: I understand who you are. However, you are not behaviouralists. When the committee from New Zealand was before us last June they said much to their surprise the retail community succeeded in persuading the consumers in New Zealand to act against their economic interests and spend a lot of money to beat the tax, and that was the point of my question.

Ms David: I do not think many consumers buy telephone switching equipment or transformers. Those are the products that we are concerned about, not the products at the consumer level. That is why we want the transition level.

The Chairman: So what you are saying is we have a problem with major capital equipment that presently bears FST, which may well wind up with people delaying their purchase until the new system comes in.

Ms David: That is correct.

Mr. Friedman: And minor. If I am a small business and I am going to buy \$1,500 PC or a desk I might want to wait six months as well, because that 13.5% is just as important to them as it is to the large corporations.

The Chairman: Yes, but you really get the distortions in the big stuff.

Ms David: That is correct.

The Chairman: Automobiles, for example, may well have a huge distortion.

Ms David: No.

The Chairman: No?

Mr. Manley: The consumer is not going to realize that much of a difference, if any.

You have recommended that food should be taxed, but you have said nothing about the distributional effects of the tax and the adequacy of the sales tax credit. Do you have any comment on that at all, because clearly the tax on food will be of great concern to those in the lower income group?

Ms David: Our comments with respect to tax on food are based on how easy it is to administer the tax. We are not commenting on the social aspects of taxing food. What we are saying is that, from business's point of view, it would be much simpler to administer this tax if food were taxed. It is a purely mechanical aspect. Working with the current system, where certain food is taxed and certain

[Translation]

M. Manley: Vous dites comme la plupart des économistes. . .

Mme David: Nous n'en sommes pas.

M. Friedman: Nous sommes des comptables.

M. Manley: Je sais, mais vous n'êtes pas non plus des behavioristes. Si je vous ai posé la question, c'est que nous avons entendu dire par les représentants de la Nouvelle-Zélande qui ont comparu en juin dernier qu'à leur grande surprise, les détaillants avaient réussi à persuader les consommateurs d'agir contre leurs propres intérêts économiques et de dépenser immédiatement le plus possible pour essayer de tourner la taxe.

Mme David: Je ne crois pas que beaucoup de consommateurs achètent des standards ou des transformateurs téléphoniques. Or, c'est la vente de ces produits-là qui nous inquiète, et non pas celle de produits qui s'offrent directement aux consommateurs. Voilà pourquoi nous réclamons l'observation d'une période transitoire.

Le président: Si je vous comprends bien, vous affirmez que la difficulté se posera dans le cas de la vente d'équipements qui portent actuellement la taxe de vente, puisque les consommateurs pourraient en retarder l'achat jusqu'à l'entrée en vigueur du nouveau régime.

Mme David: C'est exact.

M. Friedman: C'est la même chose pour les petits achats d'équipements. Supposons que dans ma petite entreprise, j'aie décidé d'acheter un micro-ordinateur de 1,500\$ ou un pupitre; je pourrais décider de surseoir à mon achat de six mois, parce que les 13,5 p. 100 de taxe représentent tout autant pour moi que pour les plus grandes entreprises.

Le président: D'accord, mais la différence se fait vraiment sentir pour des montants plus élevés.

Mme David: En effet.

Le président: Cela pourrait faire toute une différence dans le cas des automobiles, par exemple.

Mme David: Non.

Le président: Ah bon?

M. Manley: Le consommateur n'y verra pas une grande différence, et encore s'il y en a une.

Vous avez recommandé d'imposer la taxe aux produits alimentaires, mais vous n'avez rien dit de la façon dont la taxe pourrait être distribuée ni si le crédit pour la taxe de vente convenait. Avez-vous quelque chose à dire? Après tout, la taxe sur les produits alimentaires devrait inquiéter ceux qui ont le moins de revenu, n'est-ce pas?

Mme David: Ce que nous avons dit à propos de la taxe sur les aliments se rapporte à la facilité avec laquelle on pourra administrer la taxe. Nous n'avons rien dit sur les répercussions sociales que pourrait avoir la taxe sur les aliments. Pour le monde des affaires, il serait beaucoup plus facile d'administrer la taxe en général, si l'on taxait aussi les aliments. C'est une considération purement

[Texte]

food is not, a significant part of our practice consists of interpreting the exemptions. We can see all kinds of problems under the basic groceries. What is a basic grocery?

Mr. Manley: I guess I find it strange that when you went through it in such detail you would not notice, for example, that the sales tax credit was not indexed fully to inflation.

It also concerns me that so many of your clients through their representatives have now come forward and said, my goodness, this is a mess. You should stop doing this until you can come up with a better proposal. You have given us a whole list of things that you feel should be fixed and yet you have more or less gave the government a green light on behalf of your association to go ahead and do it, even though there are all these things that need to be fixed.

Ms David: As I said before, we all work with the existing federal sales tax full-time and we see every day the problems, the huge assessments that companies get from not understanding the existing federal sales tax rules.

Domestic manufacturers competing with imported goods are almost put out of business. We are saying you cannot wait forever for a perfect system.

The Chairman: I was wondering if you could get into the whole question of financial service industries. The issue that I find exceptionally confusing is the situation where someone who is a builder, for example, takes back second mortgages on his houses and therefore has a fair portfolio of mortgages.

Now, is he a financial institution and what happens? Does he start losing his FST credits when he starts holding paper? When do you start becoming a financial institution? You talk about a *de minimis* rule and I was wondering if you could help us with respect to that.

Ms McCutcheon: I guess the way we are interpreting the rules is if the builder taking back the mortgages stays below the *de minimis* rule, then—

• 1615

The Chairman: That is the \$10 million.

Ms McCutcheon: —they would not be a financial institution. They would not lose any input credits and they would not have to charge any tax on financial intermediation services.

Our concern that we raise in the brief is that a lot of people will run afoul of that *de minimis* rule, because it only has to be greater than 10% of your annual revenues—it does not have to go over \$10 million—and a lot of people may be inadvertently caught. That is why we

[Traduction]

technique. Dans le régime actuel, certains aliments sont taxables et d'autres non, et une grande partie de notre temps consiste à interpréter pour nos clients les exemptions. Nous entrevoyons toutes sortes de problèmes, ne serait-ce que pour définir ce que sont les produits alimentaires de base.

M. Manley: Je trouve curieux qu'après avoir étudié la question avec autant de soin, vous n'avez pas remarqué que le crédit pour la taxe de vente n'était pas pleinement indexé au taux d'inflation.

Ce qui m'inquiète aussi, c'est que pour l'avoir entendu de la bouche même de vos clients et de leurs représentants, cette nouvelle proposition est un véritable fouillis. Il faudrait tout cesser tant que l'on n'a rien de mieux à offrir. Votre association nous a dressé la liste de tout ce qui devrait être corrigé, et pourtant, en dépit de tout cela, elle a donné au gouvernement carte blanche.

Mme David: Je répète que notre travail consiste déjà à démêler à temps plein tous les problèmes que pose la taxe de vente fédérale; quotidiennement, nous devons démêler les cotisations qui s'abattent sur les compagnies, tout simplement parce qu'elles n'ont pas encore compris comment s'appliquait la taxe de vente fédérale actuelle.

Nos fabricants canadiens qui doivent concurrencer les produits importés doivent presque fermer boutique. Ils ne peuvent pas attendre indéfiniment que le système s'améliore.

Le président: Pourriez-vous nous parler de l'industrie des services financiers? Ce que je trouve particulièrement déroutant, c'est qu'un entrepreneur, par exemple, puisse assumer des deuxièmes hypothèques sur les maisons qu'il a construites et qu'il puisse ainsi se constituer un beau portefeuille d'hypothèques.

Devient-il alors une institution financière? Perd-t-il ses crédits de remboursement de la taxe de vente fédérale une fois qu'il détient son portefeuille? A partir de quand devenez-vous une institution financière? Puisque vous avez parlé de la règle du seuil minimum, pourriez-vous nous éclairer encore?

Mme McCutcheon: Voici comment nous interprétons les règles: si le promoteur qui assume les hypothèques reste en-deça du seuil minimum, alors. . .

Le président: Ce sont les 10 millions de dollars.

Mme McCutcheon: —il ne sera pas considéré comme établissement bancaire. Il ne perdra pas les crédits sur les intrants et n'aura pas à percevoir de taxe sur les services d'intermédiaires financiers.

Le problème que nous soulevons dans le mémoire est que beaucoup de gens vont se heurter à cette règle du caractère insignifiant, car il suffit de dépasser 10 p. 100 du chiffre d'affaires annuel—sans dépasser le chiffre de 10 millions de dollars—et beaucoup de gens vont se

[Text]

recommended raising the *de minimis* rule or changing it and/or clarifying what Finance's intent was in terms of who they were trying to clearly catch as a financial institution, who they wanted to have denied input credits.

The Chairman: There will be a number of people in any one year caught on that 10% thing simply because of holding all sorts of money of others. Somebody building a condominium might wind up borrowing huge amounts of money from a bank and holding huge amounts of deposits from others. It is almost a financial institution during the period it is borrowing and lending money.

Ms McCutcheon: Certainly in that sector of the economy you often have various corporate structures with a number of legal entities. You run into that situation quite frequently. What we would like to see is it clearly defined in terms of who is intended to be caught by the rule and denied input credits, because if it is too broadly applied then it is just going to add to the tax cascading effect throughout various business sectors. If it happens a lot in real estate, then it is just going to create tax cascading through the price of houses and commercial buildings and then all of the goods and services that the people owning or leasing those buildings sell to consumers.

The Chairman: Could you go over your possible solutions? You say "more specifically defined". How would you define, for example, the taxpayer or the financial institution? How would we do it? The department has decided a *de minimis* rule of 10% of the revenue, or \$10 million. Do you have some better ideas?

Ms McCutcheon: I would think 10% of annual revenues is too low. I think we suggested 50%. We were looking at a primary test as opposed to an ancillary test; and I think we raised the \$10 million to net revenues, not gross revenues. A combined test of \$10 million net revenues plus 50%, therefore being your primary purpose, would limit the application of the rule substantially.

We also have suggested that another way to approach it would be to look at the types of institutions that Finance intends to fall under the financial institution rules; define it by the Bank Act or the Trust Companies Act and the Loan Companies Act—the various acts that various institutions are administered under. It is not clear to us whether the intent is to catch everyone or only those that are providing funds to the public at large.

The Chairman: That would eliminate private mortgage companies. They might not be supplying money to the public at large, but their whole business is borrowing money and lending money.

[Translation]

retrouver pris dans le filet par inadvertance. C'est pourquoi nous recommandons de relever le seuil minimal ou bien de le modifier et de clarifier l'intention du ministère à ce sujet, c'est-à-dire préciser exactement qui se verra refuser les crédits d'impôt sur les intrants.

Le président: Il va y avoir toutes sortes de gens qui vont se retrouver pris avec cette règle de 10 p. 100, tout simplement parce qu'ils détiennent des fonds pour le compte d'autres. Un promoteur qui construit un immeuble en copropriété va se trouver à emprunter des sommes énormes à une banque et détenir de gros montants de dépôts remis par d'autres. Pendant cette période où il emprunte et prête de l'argent, il sera presque un établissement financier.

Mme McCutcheon: Dans ce secteur de l'économie, on rencontre souvent toutes sortes de structures de société et d'entités juridiques. C'est le genre de situation qui se produit fréquemment. Nous aimerions que l'on définisse clairement à qui s'applique la règle et à qui l'on refusera les crédits sur les intrants, car si l'application est trop large, cela ne fera qu'amplifier l'effet de cascade de la taxe au fur et à mesure qu'elle est répercutée d'un secteur sur l'autre. Dans le secteur immobilier, on aura un effet de cascade qui va se répercuter jusque sur le prix des maisons et des bâtiments commerciaux, puis sur tous les biens et services que les propriétaires ou les locataires de ces bâtiments vendent aux consommateurs.

Le président: Pourriez-vous esquisser quelques solutions possibles? Vous dites qu'il faut définir plus expressément. Comment définiriez-vous, par exemple, le contribuable ou l'établissement financier? Comment le feriez-vous? Le ministère a arrêté cette règle de *de minimis* de 10 p. 100 du chiffre d'affaires, ou 10 millions de dollars. Avez-vous quelque chose de mieux à proposer?

Mme McCutcheon: Je pense que 10 p. 100 du chiffre d'affaires annuel est trop faible. Nous préconisons 50 p. 100. Nous souhaitons un critère primaire, plutôt que secondaire; et nous proposons que les 10 millions de dollars concernent le revenu net et non pas le chiffre d'affaires. Un critère combiné de 10 millions de dollars de revenu net ou 50 p. 100 du revenu net, pour la définition de l'activité première de la société, limiterait considérablement le champ d'application de la règle.

Nous avons dit également qu'une autre façon d'aborder le problème serait de partir des types d'établissements auxquels le ministère des Finances veut appliquer ces règles; on peut reprendre la définition de la Loi sur les banques ou celle de la Loi sur les compagnies financières ou encore celle sur les compagnies de prêt—c'est-à-dire des diverses lois régissant les divers types d'établissements financiers. Il n'est pas clair à nos yeux si l'on veut appliquer la règle à tout le monde ou uniquement à ceux qui offrent du crédit au grand public.

Le président: Cela éliminerait les sociétés d'hypothèque privées. Elles n'offrent peut-être pas du crédit au grand public, mais toutes leurs activités consistent à emprunter et prêter de l'argent.

[Texte]

Ms McCutcheon: I do not think you can define it by one specific act.

The Chairman: You do not have to be a licenced trust company to lend money to people. You do not have to be a licensed trust company to borrow money. Both you and I could do that.

Ms McCutcheon: But if you had a test that the primary function of the organization was financial intermediation services to arm's-length parties, then you would be caught if you were a private lender. I guess one of the concerns is that it is going to catch a lot of inter-corporate financing and is going cause people to rearrange the way they structure their organizations.

The Chairman: We talked about arm's-length people, and we have these companies like Ford Motor Credit that are not at arm's length with the Ford Motor Company. I suppose, while they may be at arm's length with the individual dealers from a legal point of view, they are getting pretty close to not being at arm's length, since it is pretty hard to say that the dealer, with his franchise agreements and everything else, is at arm's length with Ford.

Ms McCutcheon: As you say, you are approaching a borderline. You could question whether or not it is arm's length in the way they do business. But they would be at arm's length with the dealers, I think. I would expect that the intent would be to have those types of organizations taxed or denied input credits on their financial intermediation services.

• 1620

We are not suggesting that there is an easy answer. We are suggesting that the test needs a closer look because too many people are being caught. It will cause people to re-look at corporate structures. It will cause more tax cascading in the system, and we all recognize that one of the merits of moving to a GST is to remove tax cascading.

Mrs. Marleau: I have listened to your presentation and I have not heard any mention at all of the impact of the 9% tax on those individuals who purchase accounting services from your many members. You have a wide variety of members who practise in "ordinary town", Canada. I know a large number of these people and they are very concerned at having to add 9% to their bill at the end of the year. Can I have your commentson that?

Ms David: First of all, a lot of the consumers of accounting services will be commercial businesses entitled to tax credits. Secondly, we said at the beginning that we think the base should be broad and should apply to all goods and services, so we cannot very well except accounting services.

Mrs. Marleau: In downtown Toronto that may be true, but in the town where I come from—I was employed with

[Traduction]

Mme McCutcheon: Je ne pense pas que l'on puisse se contenter de la définition d'une seule loi.

Le président: Il n'est pas nécessaire d'être une société fiduciaire agréée pour prêter de l'argent. Vous n'avez pas besoin d'être une société fiduciaire agréée pour emprunter de l'argent. Vous et moi pourrions le faire.

Mme McCutcheon: Et si vous décidiez, à titre de critère, que la fonction première de la société soit d'offrir des services d'intermédiaire financier à des clients avec lesquels elle n'a pas de liens de dépendance, alors la règle s'appliquerait à vous si vous étiez un prêteur privé. Le problème c'est que cette règle va prendre dans le filet quantité de transactions entre sociétés et va amener celles-ci à modifier leurs structures.

Le président: Vous avez parlé de liens de dépendance, et il existe de ces sociétés telles que la *Ford Motor Credit* qui n'est pas indépendante de la *Ford Motor Company*. Je suppose que si elle n'a pas de lien de dépendance avec les concessionnaires individuels, d'un point de vue strictement juridique, les choses sont néanmoins un peu floues puisqu'il est très difficile d'affirmer que le concessionnaire, avec son contrat de franchise et tout le reste, n'est pas dépendant de Ford.

Mme McCutcheon: Ainsi que vous le dites, c'est un cas limite. On peut effectivement se demander dans quelle mesure il y a dépendance avec le mode de fonctionnement d'une telle société. Mais je pense qu'il n'y a pas de lien de dépendance entre elle et les concessionnaires. Il me semble normal que ce type de sociétés soient taxées ou qu'on leur refuse les crédits sur les intrants sur leurs services d'intermédiaire financier.

Je ne prétends pas qu'il y ait une solution facile. Nous disons simplement qu'il faut revoir le critère car il s'appliquera à beaucoup trop de gens, lesquels seront amenés à revoir la structure de leur société. Ce critère va amplifier l'effet de cascade de la taxe et nous savons tous que l'un des avantages de la TPS est de supprimer l'effet de cascade.

Mme Marleau: J'ai écouté votre présentation et je n'ai entendu nulle mention de l'effet de cette taxe de 9 p. 100 sur les clients qui achètent des services comptables à vos nombreux membres. Un grand nombre de vos comptables exercent un peu partout au Canada. J'en connais pas mal et ils sont très mécontents de devoir ajouter 9 p. 100 à leur facture à la fin de l'année. Pourrais-je avoir votre avis à ce sujet?

Mme David: Tout d'abord, une bonne partie de la clientèle des comptables sont des sociétés commerciales qui ont droit aux crédits de taxe. Deuxièmement, nous avons dit au début que nous souhaitons que l'assiette soit large et s'applique à tous les biens et services, si bien que nous ne pouvons guère réclamer une exemption pour les services comptables.

Mme Marleau: C'est peut-être vrai dans le quartier d'affaires de Toronto, mais dans la ville d'où je viens—j'ai

[Text]

a firm of chartered accountants, as a matter of fact I worked for a couple of them—a large number of our clients, especially at tax time, were not big business; they were individuals. I know that the partners I was involved with in the past are very concerned about this. It is a very big concern of theirs. I am wondering how many across Canada have let you know that they are really worried about this.

Ms David: I think it is a concern, but it is a concern people have about clothing, about all kinds of things that are not currently taxed.

Mr. Friedman: The one I have never heard of before is that people now complain to me that with GST their movie tickets are going to up by a dollar. I have heard that more than anything else. I suspect for accounting services, as accountants we are going to say that if we are charging what the market can bear, then maybe the accountants will suffer or maybe the—

Ms David: Yes, we may have to lower our fees.

Mr. Friedman: Exactly, that is the market.

Mrs. Marleau: That is right, but your employees will want increased wages and you know yourself that accounting services are people services, by and large.

Mr. Young: Just because we know that the financial institutions legislation is coming along some time, as Mr. Loisel has indicated, let me just go back to this question of financial institutions and the rules relating thereto and participation that you were just discussing. If you changed the rules, the 10% and the eligibility criteria, would there be some incentive for some firms with substantial financial capacity, who are active in manufacturing or in other areas, to use your suggestion to get involved pretty heavily in activity as financial institutions?

For example, if you raise the thresholds and change the rules of the game, do you think it could be an encouragement for a number of companies that are not now involved in any kind of financial services to become involved in it under the de minimis rule?

Ms McCutcheon: I guess if someone is involved as a manufacturer of widgets and does a little ancillary financing on the side, investment or lending to a sub or whatnot, that is part of their business. If they want to make a business decision to go into financial institution services, they would do it with GST or without GST. The fact that you raise the de minimis rule is not going to suddenly convince a manufacturer of widgets to become a financial institution because he is not going to be denied input credits. It is like putting the cart before the horse. They are not going to make the decision based on what is almost being. . .

[Translation]

travaillé dans un cabinet de comptables agréés, et même pour plusieurs d'entre eux—un grand nombre de clients, et particulièrement au moment de la déclaration d'impôt, ne sont pas des grosses sociétés, mais des particuliers. Je sais que les associés des cabinets comptables dans lesquels j'ai travaillé s'inquiètent énormément de cela. Je me demande combien, dans le pays, vous ont exprimé leur mécontentement à ce sujet.

Mme David: C'est une source de préoccupation, mais c'est la même préoccupation que les gens ont au sujet du vêtement et de tous les autres articles qui ne sont pas taxés à l'heure actuelle.

M. Friedman: Une doléance que je n'avais pas encore entendue mais qui me revient très souvent maintenant, plus que toute autre, c'est que la TPS va faire augmenter d'un dollar le coût des billets de cinéma. Je suppose que dans le cas des services comptables, si les comptables pratiquent déjà les prix maximaux que le marché autorise, ils vont souffrir ou peut-être devoir. . .

Mme David: Oui, il se peut que nous ayons à réduire nos honoraires.

M. Friedman: Exactement, si le marché le dicte.

Mme Marleau: C'est juste, mais vos employés vous réclameront des hausses de salaires et vous savez vous-même que la comptabilité est un service fourni par des gens à des gens, dans l'ensemble.

M. Young: Puisque nous savons que la législation bancaire sera modifiée prochainement, ainsi que M. Loisel l'a indiqué, j'aimerais revenir sur cette question des établissements financiers et des règles les concernant dont nous parlions tout à l'heure. Si l'on modifiait les règles, les 10 p. 100 et le critère d'admissibilité, y aurait-il une incitation aux sociétés possédant une capacité financière substantielle, qui s'occupent de fabrication ou d'autres activités, à suivre votre suggestion et à s'intéresser davantage aux services financiers?

Par exemple, si l'on relevait le seuil et que l'on change les règles du jeu, pensez-vous que cela encouragerait un certain nombre de sociétés qui n'offrent pas à l'heure actuelle de services financiers à le faire, en mettant à profit la règle de minimis?

Mme McCutcheon: Je pense que si quelqu'un fabrique des trucs et des machins et fait un peu dans les services financiers sur le côté, investissant ou prêtant à une filiale ou à qui que ce soit d'autre, cela fait partie de son activité principale. S'il veut prendre la décision de se lancer réellement dans les services financiers, il le fera avec ou sans la TPS. Le relèvement du seuil ne va pas soudainement convaincre un fabricant de quoi que ce soit de se transformer en établissement financier, simplement parce qu'on ne lui refusera pas alors les crédits sur les intrants. Ce serait atteler la charrue avant les boeufs. Il ne va pas prendre une décision en se fondant sur ce qui est presque. . .

[Texte]

• 1625

I think you are viewing raising the de minimis rule as a loophole. I am just trying to remove it as an irritant or a deterrent from normal business decisions and way to structure companies. I think most people just want to get on with whatever business they are in and have the tax as simple and as easy to administer as possible.

Ms David: If you have a business such that all they do is manufacture goods and they earn more than 10% of their revenue from interest or dividends from a related company, all of a sudden under these proposals they have to allocate all their input tax credits; all kinds of things. The actual dollars may not be significant. It is the time and administrative effort to do all those allocations.

Mr. Friedman: Say you have a factory and you have one office where somebody is loaning \$100 million. The only amounts of input credits that will be restricted are related to that office. For the whole plant the tax will still be creditable. So it is the paperwork. It is the paperwork nightmare we are concerned about.

The Chairman: Thank you very, very much for coming. It has been first-class.

The next witness is the Society of Management Accountants of Canada. Joseph Brown, who has been with us before, from Mississauga, is their Chairman. Glenn Pye is Vice-Chairman, from Mississauga. Normand Binette is a member from Montreal; and Dan Hicks, Secretary. Welcome.

Mr. Dan Hicks (Staff Director, Society of Management Accountants of Canada): Mr. Chairman, I believe you are aware that we are on the record as very much in support of the need for tax reform. We think that the GST is a laudable alternative but we do believe it requires considerable change to be workable and that is what we are here to discuss. Our chairman will make a few comments in that regard prior to your questions.

• 1630

Mr. Joseph Brown (Chairman, Society of Management Accountants of Canada): I personally have been involved in federal sales tax reform since 1975. Indeed, the last time there was a proposal to move the tax to the wholesale level, I served on what was known as the Goodman Committee as its vice-chairman. We went from coast to coast, much as the committee is probably going to go coast to coast, and listened to taxpayers who did not want the manufacturers' sales tax moved to the wholesale level but rather wanted something else.

Presumably this is that something else, although it does not have the national sales tax implications—the co-operation of the provinces—that was originally indicated.

[Traduction]

Vous croyez peut-être que hausser le seuil minimum équivaldrait à créer une échappatoire. Je crois qu'il serait bon d'éliminer cette règle, car elle gêne les sociétés ou les empêche de prendre des décisions normales ou de se restructurer. Ce qui intéresse la plupart des gens, à mon avis, c'est de rester en affaire tout en versant une taxe qui est aussi simple et aussi à administrer que possible.

Mme David: S'il s'agit d'une entreprise qui s'occupe exclusivement de la fabrication, mais dont plus de 10 p. 100 des revenus proviennent des intérêts ou des dividendes payés par une société affiliée, cette société devra, sous le nouveau régime, répartir tous ses crédits pour taxe sur intrants, par exemple. Les montants en cause ne sont peut-être pas importants, mais il faudra du temps et de l'énergie pour faire cette répartition.

M. Friedman: Mettons qu'il s'agisse d'une usine et d'un bureau, pour lequel il y ait un prêt de 100 millions de dollars. La seule limitation de crédits pour taxe sur les intrants se rapportera à ce bureau. Le reste de l'usine versera des taxes donnant droit à un crédit. L'ennui, c'est la paperasserie. Ce qui nous inquiète, c'est que cela va créer un véritable cauchemar.

Le président: Merci beaucoup d'être venus. Votre présentation était de premier ordre.

Le témoin suivant, c'est la Société des comptables en management du Canada. M. Joseph Brown, de Mississauga, qui a déjà comparu, en est le président, et M. Glenn Pye, de Mississauga, en est le vice-président. M. Normand Binette, de Montréal, fait partie de cette société, dont M. Dan Hicks en est le secrétaire. Bienvenue, messieurs.

M. Dan Hicks (directeur du personnel, Société des comptables en management du Canada): Monsieur le président, je crois que notre position officielle vous est bien connue, à savoir que nous croyons fermement en la nécessité d'une réforme fiscale. La TPS nous semble être une option louable, mais nous pensons qu'il faudra la modifier considérablement pour la rendre réalisable et c'est ce que nous sommes venus soutenir cet après-midi. Notre président fera quelques observations avant de répondre à vos questions.

M. Joseph Brown (président, Société des comptables en management du Canada): Je m'intéresse depuis 1975 à la réforme de la taxe fédérale de vente. En fait, la dernière fois où l'on a proposé de limiter la taxe aux commerces en gros, j'étais le vice-président de la commission Goodman. Nous avons parcouru le Canada, tout comme le fera probablement votre Comité, pour recueillir les opinions des contribuables qui ne voulaient pas que la taxe de vente de fabricants soit reportée au niveau du commerce en gros.

Ce je ne sais quoi, sans avoir les caractéristiques d'une taxe nationale de vente—cela implique la collaboration des provinces—est peut-être ce que l'on avait indiqué à

[Text]

I would think that it pretty clearly would be the society position that the federal sales tax today has finally got to the stage where it has to go, to address Mr. Dorin's question that I think he asked earlier of our brethren from the CICA, and that when you get the GST on a federal-only basis, as accountants we could probably live with the package that is sitting in front of us. Accountants can probably master the complexities that are in it, can live with anything, and profit thereby.

Some hon. members: Oh, oh!

Mr. Brown: At the same point in time, I rather suspect that the package as it is presented today with the rate that it carries and the complexity that it contains will be a difficult sell. And if it is going to be a difficult sell, then it is going to stick us with a federal sales tax at the manufacturers' level for some period of time to come. So I suspect our comments are directed towards how we think the tax as proposed could be simplified and improved. And if simplification means make it easier, maybe that makes the rate lower as well.

If you had to differentiate between the group that went before us—you scratch the skin of an accountant, I guess, and you get another accountant and you get a very boring person, so I am told—a lot of the CICA's basic membership would be in public practice. Very few of our membership would be in public practice. You would find the vast majority would be in either industry, a business of some nature, be it small or be it large, or in fact in government, a large number of members in government in various departments here in Ottawa.

I would think from the paper, where you see a rate proposed and what economic benefits will derive from that, I think we would tend to believe that the benefits are going to be surer. The lower that rate is, the less chance that there is going to be a kick-off of the sort of wage demands to back it up that leads to the price demands to recover those wages that leads to some pretty disastrous aspects for the economy.

So you have heard time and time again, if I can believe the press, that the lower the rate is the easier the transition is going to be. From that we then follow through and try and find some ways you could get the rate lower. And basic groceries, prescription medicines, medical devices, are all things that could be taxed rather than zero-rated and presumably would lead to a rate reduction.

Turning around to the other side, we would look at some of the public sector points of view and maybe that is a unique thing but you might lose some revenue by zero rating. You could lose some complexity. Maybe you can make up that revenue loss through current federal expenditures that go out to these municipalities, etc. by way of property taxes.

Input credits have some complexities that are tied to the income tax system and while that might be a laudable

[Translation]

l'origine. Je crois bien qu'aucun doute ne subsiste quant à la position de notre société vis-à-vis de la taxe fédérale de vente, c'est que cette taxe est parvenue au point où elle devrait être, ce qui constitue notre réponse à la question que M. Dorin a posée tout à l'heure à nos confrères de l'ICCA, savoir que si la TPS n'est pratiquée que par l'État fédéral, nous, en tant que comptables, nous pouvons accepter la façon dont elle nous est proposée en ce moment. Il est probable que les comptables peuvent en maîtriser les aspects complexes, s'y adapter et en retirer des bénéfices.

Des voix: Oh, oh!

M. Brown: En ce moment, toutefois, étant donné la façon dont la taxe est présentée, étant donné le taux envisagé et la complexité qu'elle représente, tout cela en fera un objet difficile à écouler. Et si l'objet ne se vend pas, cela signifie que la taxe fédérale de vente au niveau des fabricants restera encore en vigueur pour un certain temps. Nos observations portent surtout sur les moyens de simplifier et d'améliorer cette taxe. Si, en la simplifiant, on rend la chose plus facile, peut-être pourrait-on en même temps en réduire le taux.

Si l'on veut faire une distinction entre le groupe qui vient de comparaître et nous-mêmes—un comptable en cache un autre, dit-on, mais cet autre est loin d'être intéressant—beaucoup des membres de l'ICCA ont leur propre entreprise, tandis que très peu de nos membres travaillent pour leur propre compte. La grande majorité de nos membres sont au service d'une entreprise quelconque, petite ou grande, ou bien ce sont des fonctionnaires, dont plusieurs travaillent dans les ministères ici à Ottawa.

Pour ce qui est du taux proposé et les avantages économiques qui figurent dans le document, nous pensons qu'il y a une façon plus sûre de réaliser ces avantages. Plus le taux baisse, moins il y a de risque que les demandes salariales s'accroissent afin de le compenser, et que les hausses de salaire fassent monter les prix, ce qui ne peut avoir que des conséquences désastreuses pour notre économie.

Vous l'avez entendu maintes et maintes fois, si j'en crois les journaux, plus le taux sera bas, plus la transition sera facile. Voilà pourquoi nous nous sommes demandé de quelque façon nous pourrions faire baisser le taux. Au lieu d'exempter les produits alimentaires de base, les médicaments et les appareils médicaux, on pourrait les imposer et ainsi obtenir une baisse du taux.

Du point de vue du secteur public, les produits non taxés ne rapportent aucune recette. Cette taxe perdrait peut-être de sa complexité. On pourrait peut-être compenser cette perte de revenu par les dépenses fédérales au bénéfice des municipalités, au moyen de l'impôt foncier.

Les crédits pour taxes sur intrants présentent une certaine complexité intrinsèque au régime d'impôt sur le

[Texte]

sort of thing to do from a tax policy point of view when you are introducing a brand new system, maybe the brand new system goes in a little smoother if it does not have all the bells and whistles of an established system attached to it. And if you want to then fiddle in a tax policy sense later on, why not do it after it is installed?

We talk a bit about deficit reduction, or debt reduction, if indeed revenues exceed what we think they might. I personally attended a VAT conference in Toronto at which your chairman spoke and got some headlines in *The Globe and Mail* as to what New Zealand's system produced by way of windfall gains. If this system were to produce windfall gains, I do not know if you are capable of earmarking them or not, but it might be an interesting idea.

• 1635

There have been some concerns on this side of the table about what happens with prices and things, so I think that monitoring prices is interesting. You would even find some members of our committee who think the price monitoring agency ought to have some more teeth to deal with those sorts of situations. Timing on all this stuff gets pretty critical. Businesses, particularly sizeable ones, probably will not start changing their accounting systems until they have seen some legislation introduced in the House and at least having passed first reading. If January 1991 is the magic date, we are very close to that already and still looking at a number of issues, such as basic groceries, restaurants and things, that have not even been resolved.

That is the general feeling for what is there, and I would be happy to answer any questions.

Mr. Young: Mr. Chairman, after a long day, I want to make sure you know that any myths about accountants being boring we will have to dispel right away. That was an interesting presentation.

The problem we are faced with is the two proposals, really, and I always come back to that. We have the technical papers. I must say that in looking at the brief I recognize that, at least when you talked about broadening the base, you also talked about taking care of those people who would be affected by enriching tax credits.

Mr. Brown: That is right.

Mr. Young: So obviously you have put some thought into this. What I am concerned about is the signal that is going out, whether it is from accountants or from business generally or from volunteer organizations that have come in here or anybody else, to the government; that is, whether or not we are committed, where we are hearing from people who are making presentations, to

[Traduction]

revenu, ce qui est peut-être la chose à faire, au point de vue fiscal, mais lorsqu'on instaure un tout nouveau régime, peut-être la transition serait-elle plus facile si le nouveau régime n'avait pas tous les attributs de l'ancien. Plus tard, si l'on veut y apporter certains changements, pourquoi n'attendrait-on pas que le nouveau régime soit en vigueur?

Nous parlons un peu de la réduction du déficit ou de la réduction de la dette, si en fait les recettes dépassent le niveau qu'elles pourraient atteindre. J'ai assisté à une conférence sur la TVA, à Toronto, où votre président a fait les manchettes du *Globe and Mail* en parlant des recettes spectaculaires réalisés par la Nouvelle-Zélande grâce à cette taxe. Si le nouveau régime produit de telles recettes, j'ignore s'il vous est possible d'en avoir un chiffre précis, mais l'idée me semble intéressante.

Beaucoup de ceux qui ont déjà comparu s'inquiètent des répercussions sur les prix, entre autres choses, de sorte que l'idée de contrôler les prix me semble avoir du bon. Il y a même certains membres de notre Comité qui estiment qu'un organisme de contrôle des prix devrait avoir beaucoup des pouvoirs réels afin de régler les problèmes qui en découleraient. La question du moment est très importante. Il est probable que les entreprises, surtout les plus importantes, ne vont pas modifier leur régime de comptabilité avant qu'un projet de loi ne soit déposé à la Chambre et ne passe à tout le moins l'étape de la première lecture. Si janvier 1991 est la date à retenir, nous nous en approchons à grands pas, et pourtant, il y a bien des questions, comme les produits alimentaires de base et les restaurants, par exemple, qui n'ont pas encore été résolues.

Voilà donc notre sentiment en général, nous sommes disposés à répondre à vos questions.

M. Young: Monsieur le président, après une si longue journée, je veux que vous sachiez que ce que l'on dit des comptables, qu'ils ne sont pas des gens marrants, c'est un mythe qu'il faut oublier tout de suite. La présentation que nous venons d'entendre était des plus intéressantes.

En fait, le problème pour nous, c'est qu'il y a deux propositions, et j'y reviens toujours. Nous avons les documents techniques. Je dois admettre que, à la lecture du mémoire, lorsque vous parlez d'élargir l'assiette, vous parlez aussi de ceux qui sont touchés par la modification des crédits d'impôt.

M. Brown: C'est exact.

M. Young: Il est évident que vous y avez longuement réfléchi. Ce que je retiens, c'est le message qui est transmis au gouvernement, que la source en soit les comptables, les entreprises en général ou les organismes bénévoles qui ont déjà comparu: on se demande si le gouvernement est prêt, oui ou non, à apporter des changements à sa proposition avant de mettre le nouveau

[Text]

making changes to this particular proposal prior to its implementation. Obviously the government is indicating that they are pretty adamant that it will go as is.

Mr. Brown: Yes.

Mr. Young: So it becomes a conundrum. Do we fold up the tent and take this as it comes down the track? It is a relatively fast track, I agree with you. Not everybody has made that point. Most people are talking about this as though, even though there are some changes, January 1, 1991, is going to happen. But if you look at the legislative process and put it through the House for further hearings and so forth, it could be a very tight agenda.

So in a nutshell, what do we do with this? You have a proposal; you have technical papers. You have looked at them and you are able to analyse them. You know the problems with the existing federal sales tax and so forth. What are you saying specifically? Do you have to have this proposal changed in order for it to be palatable, or do we live with what we have in the bag now, the existing FST, until you get something that is appropriate?

Mr. Brown: To answer your question in a short form, probably society and accountants and business and whoever can live with it in its present form installed in 1991, but I am not convinced it would work really well.

You ask about changes. I would have to think, from the tax reform processes. . . I have followed it since 1975. We have had a number of proposals on the table. We even had draft legislation into the House on the wholesale tax. So do people believe that what is there is written in stone? I suspect they do not. So you can make some changes and you have to make some sort of change to get rid of today's federal sales tax. Now is the opportunity to do it.

What do you do? Simplify what you have, get the rate down, and enrich the credit at the bottom end to the people who truly need it. My personal comment would be that, if there is a rate reduction for the middle class of 1%, if you had to make your choice about giving something up, give that up.

Mr. Young: The income tax point?

Mr. Brown: Yes.

Mr. Young: But the other side of this is that, if you try to change this from a time point of view—the rate, the base and so forth—that is fine. But since 1975, as you point out, you have been looking at this and were involved in the Goodman committee and so forth. Have you ever seen a proposal anywhere, suggested by anyone, about a two-tiered national sales system?

• 1640

Mr. Brown: I think the two-tiered national sales tax system, if you will, would go back to the initial days, not of the Carter commission that led to income tax reform but of the Carter committee that dealt with sales tax reform and at one point in time recommended a federal

[Translation]

régime en vigueur. Or, il est évident que le gouvernement ne semble pas avoir l'intention de bouger.

M. Brown: Oui.

M. Young: Nous sommes donc dans une impasse. Doit-on se résigner? Les choses viennent vite, je vous l'accorde. Ce n'est pas tout le monde qui l'a signalé. La plupart des gens semblent croire que, même si les changements y sont apportés, la date d'entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 1991, ne va pas changer. Mais lorsqu'on est au courant du processus législatif, il se peut que le temps nous manque.

En un mot, que faisons-nous de tout cela? On a la proposition; on a les documents techniques. Vous les avez consultés et vous avez pu les analyser. Vous êtes au courant, en particulier, des problèmes que cause l'actuelle taxe fédérale de vente. Que dites-vous au juste? Le régime qui est proposé devrait-il être modifié pour qu'il soit acceptable, ou faut-il conserver le régime actuel jusqu'au moment où l'on trouve quelque chose qui convienne?

M. Brown: Pour répondre brièvement à votre question, je dirais qu'il est probable que les sociétés, les comptables des entreprises peuvent s'adapter au régime que l'on prévoit mettre en vigueur en 1991, mais je ne suis pas convaincu que tout cela va bien fonctionner.

Vous parlez de modifications. Je suis porté à croire, vu les processus de réforme fiscale. . . Je m'y intéresse depuis 1975. Beaucoup de propositions ont vu le jour. On a même déposé un projet de loi à la Chambre concernant la taxe sur le commerce en gros. Les gens croient-ils que ce qui est écrit est gravé dans la pierre? Je dirais non. On peut donc apporter certaines modifications et il faudra bien en faire si l'on veut se débarrasser de l'actuelle taxe fédérale de vente. C'est le moment ou jamais de le faire.

Que faut-il faire? Simplifier le régime, baisser le taux, augmenter les crédits d'impôt pour ceux qui en ont vraiment besoin. Pour ma part, si le taux doit baisser de 1 p. 100 pour la classe moyenne, advenant que l'on ait un choix à faire, c'est ce que l'on devrait choisir.

M. Young: Vous parlez du taux d'imposition?

M. Brown: Oui.

M. Young: Oui, mais par ailleurs, si l'on tente d'en modifier les modalités—le taux, l'assiette, etc.—c'est bien beau. Mais, vous l'avez dit vous-même, depuis 1975, vous y avez réfléchi, vous avez fait partie de la commission Goodman. A-t-on déjà vu quelqu'un proposer un régime national de taxe de vente qui comporte deux niveaux?

M. Brown: Je pense que le système de taxe de vente nationale à deux paliers nous ramènera, si vous voulez, à la situation qui existait au tout début, mais je ne songe pas à la commission Carter dont les travaux ont débouché sur la réforme de l'impôt sur le revenu mais au comité Carter

[Texte]

retail sales tax that would have stood alone against the provincial retail sales tax.

If you look at the paper that came out in 1975 on the wholesale tax, it said to do a wholesale tax because you basically are going to run into trouble with the provinces trying to do a federal stand-alone retail.

It is back and forth all the time. There is no doubt that it can be done but, once again, the simpler it is, rather than the more complicated it is, the easier it is going to be to do, particularly for some of the small retailers and what-not that have been discussed before. The easier the system, the better the transition for them.

Mr. Young: But do you see, from your point of view, the necessity of getting the provinces on board, and a unified system as being a fundamental principle of this, to make it work, to simplify it, and so on?

Mr. Brown: No. It is not a fundamental principle; it is a desirable goal. But if it cannot be attained, the federal government is just going to have to move without it.

Mr. Young: So the two elements that you would see, then, if we can deal with key principles, would be a lowering of the rate and a broadening of the base?

Mr. Brown: Yes. I think you are right.

Mr. Glenn Pye (Vice-Chairman, Society of Management Accountants of Canada): I think we would also like to see a system that would be capable of the provinces opting in at a later date.

The Chairman: In other words, you would like to see the system so that it is able to be used by more than the federal government.

Mr. Pye: Right. Add on a provincial rate at some point in time later on.

Mr. Brown: Incidentally, adding to a previous comment on one of your questions about working for the small accounting firms and accountants and how do they view these things—you are sometimes amazed that if accountants' services are going to be taxed under this, they ask if it is a broad-base, low-rate tax on services, how much longer before the provinces simply join the federal base anyway? I would say accountants in all the provinces, and lawyers in all the provinces, shortly after the introduction of this, will have their provincial governments introducing them to sales tax on their fees as well, and no longer will their professional societies be able to go and argue that it is a matter of religious conviction that you do not tax legal fees and accounting fees.

[Traduction]

qui s'est occupé de la réforme de la taxe de vente et qui, à un moment donné, a recommandé l'adoption d'une taxe fédérale sur les ventes au détail qui aurait été la seule contrepartie de la taxe provinciale sur les ventes au détail.

Les auteurs d'un document sur la taxe de gros, publié en 1975, expliquaient qu'il fallait opter pour pareilles taxes étant donné qu'une formule de taxe sur les ventes au détail qui serait uniquement fédérale provoquerait des difficultés avec les provinces.

On n'arrête pas d'aller de l'un à l'autre. Il n'y a aucun doute que cela est faisable, mais, encore une fois, plus c'est simple, plus ce sera facile à mettre en oeuvre, surtout pour les petits détaillants et autres dont on a parlé tout à l'heure. Pour résumer, donc, plus le système est facile, plus la transition leur sera aisée.

M. Young: Mais de votre côté, voyez-vous la même nécessité de faire participer les provinces et d'avoir un système unifié? Conviez-vous que ce devrait être là un principe fondamental, si nous voulons que le système fonctionne, qu'il soit simple, etc.?

M. Brown: Non. Il ne s'agit pas d'un principe fondamental, mais tout simplement d'un objectif souhaitable. Mais s'il s'avère que cela n'est pas faisable, alors il faudra que le gouvernement fédéral se débrouille sans.

M. Young: Pour en revenir donc au principe clé, vous en voyez deux: la réduction du taux et l'élargissement de l'assiette. C'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Brown: Oui, je pense que vous avez raison.

M. Glenn Pye (vice-président, Société des comptables en management du Canada): Je pense que nous aimerions également que le système soit tel que les provinces puissent s'y intégrer ultérieurement.

Le président: En d'autres termes, vous aimeriez que le système soit conçu de façon qu'il puisse être utilisé par d'autres, et non pas uniquement par le gouvernement fédéral.

M. Pye: C'est exact, et nous aimerions qu'il soit possible d'ajouter un taux provincial ultérieurement.

M. Brown: En passant, pour compléter un commentaire qui a été fait tout à l'heure en réponse à une de vos questions sur les petites sociétés de comptabilité et sur les comptables et sur la façon dont ils voient les choses... Ils se demandent, si les services qu'ils offrent vont être taxés dans le cadre de cette formule, et si l'assiette sera large et le taux faible, combien de temps il faudra attendre avant que les provinces s'y intègrent de toute façon? Je pense que peu après l'adoption du régime envisagé, les comptables et les avocats de toutes les provinces verront leur gouvernement provincial frapper les services qu'ils vendent d'une taxe de vente, et leurs sociétés professionnelles ne pourront donc plus soutenir que la non-imposition des honoraires d'avocats et de comptables est un principe inébranlable.

[Text]

You know, we are going to get to the same base, and it is just regrettable that we cannot go together.

Mr. Dorin: I should maybe tell you that in my letter I wrote to the Finance Minister before his budget, somewhere back January or February, I suggested doing that as an interim measure to put pressure on for the change; that if you immediately put a 6% tax on people like lawyers and accountants and all those people, with no input tax credits, you would find out in a hell of a hurry they would be urging the provinces to join the feds.

Mr. Dorin: While we are in this vein now, and I did not realize your background until you told us, since you have been through all of this for so long, and of course nothing has happened, every time it has fallen short, the question now becomes if, for some reason, whatever reason, we stopped, how many more years do you think it would be before anybody every tried it again? Would it be another 15 years?

Mr. Brown: I honestly think that is not true.

Mr. Dorin: Like, is this our chance and we have to go somehow?

Mr. Brown: You have reached a critical mass with this thing. It is going to come to a conclusion, I think, almost regardless of political persuasion. You are going to have to choose some alternative, or you turn around and you abandon the tax deal, because the federal sales tax at the manufacturers level has gotten to be so crazy. You cannot come back with those M & D proposals again, I do not think.

The Chairman: They were pretty awful.

Mr. Brown: I did not think they were particularly good.

The government needs revenue. Whoever the government of the day might be, needs the revenue. It has got to come from some place.

Mr. Dorin: So what you are saying is that we have somehow got to move ahead on this, with or without changes, etc., and get them later if necessary.

Mr. Brown: You could go back and—

Mr. Dorin: I mean, we could change some between now and December, and some between now and 1991, and some more in 1992 and 1993, or whatever.

Mr. Brown: If I had to expect a preference, I would say start to cut some of the complexity out of this and then add it on later, rather than hope to introduce something and sort it out later on down the line. That way, one, you should get a smoother introduction; two, you should have

[Translation]

Vous savez, on va en arriver au même point, et il est tout simplement dommage que l'on n'y arrive pas en même temps.

M. Dorin: Je devrais peut-être vous dire que dans la lettre que j'ai envoyée au ministre des Finances avant le dépôt de son budget, en janvier ou en février, j'ai proposé, à titre de mesure provisoire, que l'on exerce certaines pressions en vue d'ammener le changement. J'y ai dit que si l'on imposait tout de suite une taxe de 6 p. 100 sur les services des avocats et des comptables, etc, qui n'ont pas droit au crédit pour taxe sur intrants, on les verrait très vite exhorter les provinces à se joindre aux autorités fédérales.

M. Dorin: Toujours dans le même ordre d'idées, et j'ignorais quels étaient vos antécédents avant que vous nous en parliez, étant donné que vous vous occupez de cela depuis si longtemps et que rien n'a été fait—chaque fois, tout s'est écroulé—la question que j'aimerais vous poser est la suivante: si pour une quelconque raison nous ne bougions pas, il faudrait selon vous attendre combien d'années encore avant que quelqu'un d'autre ne s'y essaie de nouveau? Encore 15 ans?

M. Brown: Honnêtement, je ne suis pas d'accord avec ce que vous dites.

M. Dorin: Autrement dit, est-ce que c'est notre seule chance, et est-ce qu'il faut absolument que nous bougions tout de suite?

M. Brown: On est arrivé à un point critique. Il me semble que cela va aboutir à une conclusion, quelles que soient les convictions politiques, ou presque. Il vous va falloir choisir une solution ou alors faire demi-tour et abandonner le projet de la taxe, car la taxe sur les ventes des fabricants est devenue absolument ridicule. Je ne pense pas que l'on puisse revenir avec des propositions M et D.

Le président: Qui étaient assez épouvantables.

M. Brown: Je ne pense pas qu'elles aient été très bonnes.

Le gouvernement a besoin de revenus. Quel que soit le parti au pouvoir, il lui faut de l'argent, et il lui faut le trouver quelque part.

M. Dorin: Ce que vous dites, donc, c'est qu'il nous faut y aller d'une façon ou d'une autre, avec ou sans changement, même s'il faut apporter les changements nécessaires plus tard.

M. Brown: Vous pourriez revenir et. . .

M. Dorin: Ce que je veux dire, c'est que nous pourrions apporter certains changements d'ici décembre et d'autres d'ici 1991, et d'autres encore en 1992 et en 1993.

M. Brown: Si vous voulez connaître ma préférence, je dirais qu'il faudrait retrancher certains des éléments les plus complexes pour les ajouter plus tard, plutôt que de proposer quelque chose et d'espérer faire le tri ultérieurement. De cette façon, premièrement, la mise en

[Texte]

less of an inflationary kick to the economy—and they did get one in New Zealand, as I think you found when you went there. Minimize that, and if somebody then wants to add bells and whistles to it, add the bells and whistles down the line.

• 1645

Mr. Dorin: Mr. Young can do that when he is the finance minister.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): If I can just hit on a couple of points, first of all you have talked, in talking to both Mr. Young and Mr. Dorin, about the implementation date. Is there anything magical in your mind about the date 1991? In other words, if the one-tiered as opposed to the two-tiered system would be better, and if there are a number of complexities in here that have to be worked out in order to lessen the inflationary rate as well as the complexity problem, is there any magic about the 1991 date? Could it be put off slightly in order to try to work out some of the problems within the system?

Mr. Brown: In all honesty, if we have waited this long—since, let us say, 30 years for federal sales tax reform—then waiting another year or two is not going to make much difference. But I would rather suspect, in practical terms in getting things done on a political timetable, if I was making those political decisions then I would make them sooner rather than later.

Mr. Whittaker: Right. But I am talking now—

Mr. Brown: Technical.

Mr. Whittaker: From a technical point of view, you can see no reason not to, aside from the political ramifications of waiting and working out some of these problems?

Mr. Brown: I would be less than honest to say that if that technical problem was getting the provinces on side then I would not bother waiting, because there has been a lot of effort to get the provinces on side and I suspect you are never going to get them there until the federal government acts.

Mr. Whittaker: Okay, but there is no problem in your mind technically? As we have waited this long, we could wait a bit longer in order to try to work out the complexities?

Mr. Brown: We could.

Mr. Whittaker: The other thing I would just like to zero in on is sort of an expansion. You have indicated one of the major complexities being the MUSH provisions, and you have talked about taking them out of the system and then taking out the grants and aids and working that

[Traduction]

oeuvre du système se fait de façon plus harmonieuse et, deuxièmement, vous limitez les dégâts inflationnistes dans l'économie... et il y en a eu en Nouvelle-Zélande, comme vous l'avez constaté lorsque vous vous êtes rendu là-bas. Il s'agit donc de réduire tout cela au minimum, et si quelqu'un veut faire des fantaisies, il pourra les faire plus tard.

M. Dorin: M. Young pourra le faire lorsqu'il sera ministre des Finances.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): J'aurais plusieurs questions à vous poser. Tout d'abord, dans vos échanges avec MM. Young et Dorin, vous avez parlé de la date d'entrée en vigueur. L'année 1991 représente-t-elle dans votre esprit quelque chose de magique? En d'autres termes, si le système à palier unique est préférable au système à deux paliers, et s'il y a un certain nombre d'aspects plutôt complexes qu'il faudrait remanier pour éviter que la spirale inflationniste ne s'emballe et également pour simplifier les choses, l'année 1991 a-t-elle quelque chose de magique? Pourrait-on reporter légèrement les choses pour essayer de résoudre certains des problèmes qui se posent?

M. Brown: Bien franchement, si nous avons attendu jusqu'ici—et, disons-le, nous attendons la réforme de la taxe de vente fédérale depuis 30 ans, alors le fait d'attendre encore un an ou deux ne va pas changer grand-chose. Mais, sur un plan purement pratique, et puisqu'il s'agit de calendrier politique, disons que si j'avais à prendre pareille décision politique, j'aurais tendance à vouloir bouger plus vite.

M. Whittaker: D'accord. Mais je parle en ce moment...

M. Brown: Côté technique.

M. Whittaker: D'un point de vue technique, vous ne voyez aucune autre raison, outre les ramifications politiques du fait d'attendre et d'essayer de résoudre certains de ces problèmes, n'est-ce pas?

M. Brown: Je mentirais si je disais que si le problème technique est celui de l'accord des provinces, alors je n'attendrais pas, car beaucoup d'efforts ont été déployés pour essayer de convaincre les provinces et je pense que les provinces ne feront rien tant que le gouvernement fédéral n'aura pas bougé.

M. Whittaker: D'accord, mais dans votre esprit, n'existe-t-il pas de problèmes techniques? Étant donné que nous avons attendu jusque là, ne pourrions-nous pas attendre encore un peu pour essayer d'éliminer certains des problèmes?

M. Brown: Oui, nous le pourrions.

M. Whittaker: L'autre question dont j'aimerais discuter élargira un peu la discussion. Vous avez dit que l'un des principaux problèmes est celui des dispositions concernant le secteur des municipalités, universités, écoles et hôpitaux, et vous avez parlé de les retirer du

[Text]

out. Can you expand that a bit? You have briefly touched on it and perked my curiosity.

Mr. Brown: Yes, I guess the paper peaks my curiosity as well, and I do not have any detailed background data to back all of that up, but rather look at it as an idea that helps simplification. The idea has its germination, I guess, in finding that by having the GST, what is known as reciprocal taxation, where the federal government pays the provinces' taxes and the provinces pay the federal government's taxes, will disappear—those agreements that took 20 years to negotiate will die. Maybe that is not such a bad thing. That gets us back to Her Majesty in the right of the federal government not paying provincial taxes and Her Majesty in the right of the provinces not paying either.

That leads you to a whole bunch of problems that you have with schools and universities and health and municipalities, who really are governments as well. If we are going to take government out of the equation then why not take it all out and have it all zero-rated? The usual comeback is that what we have is government competing with private industry and so they must be taxed at a similar situation. Maybe the trend today is to get government out of private industry and so maybe it is not a bad idea that you wind it back and just not duplicate the taxes.

Mr. Whittaker: So you see it as a way of furthering privatization as opposed to thinking that government is going to reinstitute many things in order to do in-house and not pay the tax?

Mr. Brown: Yes.

Mr. Whittaker: Keep the cost down.

Mr. Brown: If we have an opportunity where we are going to go back to the provinces and say, gee, we would like you to pay the federal sales tax, do you not want us to pay the provincial sales tax, and they say, no thanks, we would sooner not because it is basically a wash financially, then if it is basically a wash municipally why not do the same thing? You would tear down a whole bunch of special rules and administration and formulas. There would be an awful lot of irritated municipalities with their services exempt but their inputs taxed, having to get some sort of rebate formula. Maybe this is an idea worth looking at.

• 1650

Mr. Whittaker: With regard to small business, as this stands, would you agree with Mr. Bullock that this is going to be a compliance nightmare for small business?

[Translation]

système, d'enlever également les subventions et les autres formes d'aide et de trouver une autre solution. Pourriez-vous nous expliquer cela un peu mieux? Vous avez rapidement évoqué le problème, et cela a piqué ma curiosité.

M. Brown: Oui, le mémoire pique la mienne également: je n'ai pas de données détaillées pour appuyer ce que je dis, mais il s'agit d'une idée qui pourrait peut-être faciliter la simplification du système. L'idée est née de la constatation que la TPS, la taxation réciproque, en vertu de laquelle le gouvernement fédéral paie les taxes des provinces et les provinces paient celles du gouvernement fédéral, disparaîtra... Ces accords dont la négociation a demandé 20 ans seront balayés. Ce n'est peut-être pas une aussi mauvaise chose. Cela nous ramène à une situation où Sa Majesté du chef du Canada ne paie pas les taxes provinciales et Sa Majesté du chef des provinces ne les paie pas elle non plus.

Et cela, suscite quantité de problèmes avec les écoles, les universités, les services de santé et les municipalités, qui ont à vrai dire eux aussi qualité de gouvernement. Si nous allons supprimer le gouvernement de l'équation, alors pourquoi ne pas tout enlever et tout détaxer? La réponse que l'on entend en général c'est que le gouvernement fait concurrence au secteur privé et c'est pourquoi la taxe doit le frapper de la même façon. Mais la tendance actuelle veut peut-être que le gouvernement sorte de l'industrie privée, et par conséquent ce n'est peut-être pas une mauvaise idée que l'on fasse marche arrière et que l'on ne multiplie pas les taxes.

M. Whittaker: Vous y voyez donc une façon de pousser plus loin la privatisation, par opposition à un mécanisme qui permettrait au gouvernement de faire faire des choses de façon interne pour éviter de payer la taxe. C'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Brown: Oui.

M. Whittaker: Pour réduire les coûts au minimum.

M. Brown: Si nous retournons voir les provinces et si nous leur disons: nous aimerions que vous payiez la taxe de vente fédérale, ne voudriez-vous pas que nous payions la taxe de vente provinciale? et si elles disent: Non merci, nous préférons pas, car sur le plan financier, les deux s'annulent plus ou moins, alors s'il en est de même avec les municipalités, pourquoi ne pas faire la même chose? Vous voulez vous débarrasser de tout un tas de règles et formules de procédures administratives spéciales et vous allez vous mettre à dos un tas de municipalités dont les services seront exonérés mais pas les intrants et vous allez avoir besoin d'une formule pour accorder les ristournes de taxe. Ça c'est peut être une idée qu'il vaut la peine d'étudier.

M. Whittaker: Par les circonstances actuelles, pensez-vous comme M. Bullock que l'observation de la loi va devenir un vrai cauchemar pour la petite entreprise?

[Texte]

Are they going to be able to cope with what they are running into or what they will run into with this paper?

Mr. Brown: I suspect that small businessmen will not be happy with the goods and services tax. What kinds of nightmares or dreams they may have, I do not know. But they will not be happy, just as small accountants firms may not be as enthused as large accountants firms about collecting it from their customers.

Mr. Whittaker: Better for the larger than the smaller, as far as compliance goes.

Mr. Brown: I would think so.

The Chairman: On this question of the MUSH suggestion of getting the federal government out of certain transfers, the problem of course is that we pay more money to some municipalities than we do to others in lieu of taxes. The City of Mississauga would be very unhappy not to collect taxes on the airport and other properties. Hazel will not like you.

Mr. Brown: Perhaps she already does not.

The Chairman: She will be rather upset. There are cities that depend heavily on the transfers from the federal government because they happen to have a lot of federal facilities in them. Other cities and towns have virtually no federal facility in them and therefore get very little of this tax money that is really paid in lieu of municipal taxes. It is argued by the people who receive it that it is not adequate compensation for the services they supply. Whether it is or not is another matter. It is an interesting thought, but is it practical?

Mr. Brown: I honestly do not know. But it is very interesting that something that took 20 years to put in place, and I think it is that long—I was reminded at the table that I was part of the provincial government which negotiated those reciprocal taxation agreements—we are going to blow away just like that. If we are going to go that far, maybe it is time to rethink the way we grant money to municipalities.

The Chairman: Yes, and pay money to provinces and vice versa.

Mr. Brown: Well, exactly. If the provinces have to come to the table before 1991 to continue to participate in that program, that is a tight schedule too.

The Chairman: One of our big transfers is of course for post-secondary education. We charge universities minor amounts of sales tax right now, but we make very major contributions to the cost of post-secondary education.

In the province of Prince Edward Island, for example, our contribution is 110% of the cost. Do you not think it

[Traduction]

Pensez-vous que les petits entrepreneurs seront en mesure de suivre les directives de ce document ou à quel genre d'obstacles risquent-ils de se heurter?

M. Brown: Je pense que la taxe sur les produits et services ne sera pas bien accueillie par les petits hommes d'affaires. J'ignore par contre si elle leur donnera des cauchemars ou si elle les fera rêver. Quoiqu'il en soit, il ne seront pas très contents, pas plus d'ailleurs que les petites entreprises de comptabilité qui ne partageront pas l'enthousiasme des grosses lorsqu'il s'agira de rajouter cette taxe à leurs factures.

M. Whittaker: Sur le plan observation, il y aura moins de difficultés pour les grosses entreprises que pour les petites.

M. Brown: Je l'imagine.

Le président: Le MUSH a proposé que le gouvernement fédéral renonce à certains transferts, mais le problème, c'est que nous devons donner davantage d'argent à certaines municipalités pour compenser. La ville de Mississauga ne serait pas très heureuse de renoncer à percevoir des taxes sur l'aéroport et sur ses autres propriétés. Vous ne serez plus en odeur de sainteté auprès de Hazel.

M. Brown: Elle ne vous aime déjà peut-être pas.

Le président: Elle va être mécontente. Certaines villes dépendent beaucoup des transferts du gouvernement fédéral parce que plusieurs édifices fédéraux se trouvent sur leur territoire. Les villes et municipalités sur lesquelles je trouve pratiquement aucun édifice fédéral ne profiteront guère de ces sommes versées en compensation pour les taxes municipales. Les municipalités qui y ont accès soutiennent qu'elles ne sont pas suffisamment compensées pour les services rendus, mais ceci est une autre paire de manches. C'est une idée intéressante, mais est-elle pratique?

M. Brown: En toute sincérité, je l'ignore. Ce que je trouve intéressant, c'est qu'on soit prêt à balayer sans scrupule quelque chose qui a pris 20 ans à être mis en place—je pense que ça a pris tout ce temps-là car on m'a rappelé ici que je faisais partie du gouvernement provincial qui a négocié ces accords de réciprocité fiscale. Si nous sommes prêts à le faire, le moment est peut-être venu de repenser à la façon dont nous octroyons de l'argent aux municipalités.

Le président: Effectivement, et aux provinces, et vice versa.

M. Brown: Précisément. Si les provinces décident de renégocier leur participation à ce programme avant 1991, il ne reste guère de temps non plus.

Le président: L'un de nos principaux transferts porte bien entendu sur l'éducation post-secondaire. À l'heure actuelle, les universités paient une taxe de vente minimum, mais notre contribution à l'éducation post-secondaire est énorme.

Dans l'Île-du-Prince-Édouard, par exemple, nous payons 110 p. 100 des frais. Si j'en suis à votre suggestion,

[Text]

would be pretty much of a disaster if we just followed through with that line of thinking?

Mr. Brown: Actually you are not going to destroy equalization, although—

The Chairman: This is not equalization. This is transfers—

Mr. Brown: Established Programs Financing.

The Chairman: Yes.

Mr. Brown: That is true, but reciprocal taxation with the provinces sits out as a separate program.

It says the federal government will pay your taxes; provinces, you will pay the federal government taxes. Actually the federal government pays them centrally by exempt, and then they distribute by computer based on use. If my understanding is correct, and the paper hints at that, it is basically a zero sum gain. It breaks even. Some provinces probably receive, some provinces probably do not. The whole effect is zero.

The provinces might just walk away from the table and say who cares. We do not need reciprocal taxation. This would suddenly put you back in an interesting situation. The argument for years was that they should pay each other's taxes. Now the argument would be that they are not paying anybody's taxes. This would logically bring the municipalities to the table and they would say that they should not pay any taxes either. This still leaves you at the table having to fund them. We will just call it a grant program. I am not sure how you will do that and I am not sure how much you will save in total by not paying property taxes.

Mr. Brown: If they are close maybe the cost is not all that much, but the complexity loss would be significant.

The Chairman: It would be enormous, yes.

Mr. Brown: You would put some accountants out of work.

• 1655

Mr. Manley: One comment I have on the abolition of grants in lieu of taxes is that it clearly did not come from anyone who has spent any time in the city of Ottawa, and I suggest you. . . leave here going to the airport.

The Chairman: [Inaudible—Editor]

Mr. Manley: They have found another way to punish us.

Mr. Young: It is getting to the point that the chairman will not go off the Hill in Ottawa. He is a marked man.

[Translation]

ne pensez-vous pas que les résultats seraient catastrophiques?

M. Brown: De fait, vous ne supprimez pas la péréquation, même si. . .

Le président: On ne parle pas de paiements de péréquation mais de transferts. . .

M. Brown: On parle de financement des programmes établis.

Le président: Tout juste.

M. Brown: Le fait est, mais les accords de réciprocité fiscale signés avec les provinces sont un programme tout à fait différent.

Aux termes de cet accord, on dit aux provinces: le gouvernement provincial paie vos taxes; c'est à vous de payer des taxes au gouvernement fédéral. De fait, c'est une agence centrale du gouvernement fédéral qui les paie par voie d'exonération et les redistribue ensuite en fonction de l'usage en utilisant un système informatique. Si je comprends bien, et le document technique y fait d'ailleurs allusion, personne n'y perd personne n'y gagne. Ça s'équilibre. Certaines provinces reçoivent quelque chose et d'autres pas. Mais en fin de compte ça ne change rien.

Les provinces pourraient simplement décider que ça ne les intéresse pas et dire que la réciprocité fiscale est inutile. Nous nous trouverions alors dans une situation intéressante. Depuis des années en effet, on a soutenu que le fédéral devait payer les taxes des provinces et vice versa. Or, on nous dirait aujourd'hui que ni l'un ni l'autre ne paie plus de taxes. Logiquement dans ce cas, les municipalités devraient elles aussi payer de taxes. Mais il faudrait quand même continuer à les financer, sauf qu'on l'appellera un programme de subventions. Je ne sais pas comment ça pourrait se faire et je me demande ce que vous allez économiser en refusant de payer des impôts fonciers.

M. Brown: Si la distance n'est pas grande, les coûts ne sont probablement pas très importants mais ça simplifierait grandement les choses.

Le président: Grandement, en effet.

M. Brown: Certains comptables risquent de se retrouver sur le pavé.

M. Manley: L'idée d'abolir les subventions versées au lieu de taxes n'est certainement pas venue de quelqu'un qui a jamais vécu dans la ville d'Ottawa. Je vous suggérerais. . .

Le président: [Inaudible—Éditeur]

M. Manley: Ils ont trouvé le moyen de nous infliger une nouvelle punition.

M. Young: C'est venu au point où le président refuse de quitter la Colline parlementaire. Il ne veut pas s'exposer aux coups.

[Texte]

Mr. Manley: You make reference to the adjustments in the provision of support for those who need it most, and I wonder whether you would accept and support the suggestion that the tax credits should be fully indexed as opposed to the inflation less 3% as one of the vehicles for ensuring that this support is adequate.

Mr. Brown: Personally, I would not have any difficulty doing that. I cannot speak for the 40,000 members. Indexing is not something I particularly like at that sort of income level, like the clawback, if you will, of 3% or whatever.

Mr. Manley: You do not like it?

Mr. Brown: I do not like it. I think you should have full indexing.

Mr. Manley: Given that you have volunteered comments on the taxation of basic groceries, I think it is appropriate, unlike the CICA, that you made comments on how we go about taking care of the people most harshly affected by that.

The only other point I wanted to raise was the alternative you are proposing in this on the limiting of the treatment of the exempted items. I wonder, if you are talking particularly about groceries, if you could give a suggestion of how that might work. I think your paper proposes that if we are not going to tax them all that we can limit the exemption. How do you see that being effected without creating a legal tangle that will keep. . ?

Mr. Brown: I think you are right on. The paper of course asked for input in the whole area. It has given exemption to basic groceries. It has not defined what those are. It then sees some complications vis-à-vis take-out food. Unless you tax it all and deal with it through the tax credit enriched, then you start back through the pecking order. The best of those, from an administrative point of view and a compliance point of view, has to have a very narrow list, whether that list is fresh vegetables, fresh meat, milk, and that is it on prepared bulk foods. It is not all countries that would do this sort of thing. It is not impossible to make up a list. The narrower that list is the fewer boundaries you are going to have and the better it is going to work. The longer you make that list and the more you go to exempting things or zero rating things on the kind of establishment they are sold in, or having to deal with x value of an eat-out meal, you just unduly complicate the system. But fairness will force you to do it.

Mr. Manley: So you would say some kind of bar-code system that says these items are the exempt ones as opposed to delineating the type of establishment.

Mr. Brown: Exactly.

Mr. Manley: So for example the container of milk that we saw purchased at a McDonald's restaurant, you would exempt that if it were exempt at the food store.

Mr. Brown: I would zero rate it if it was whole milk. That is it. I would not care where it was sold. I would not

[Traduction]

M. Manley: Vous avez parlé des changements apportés aux dispositions relatives à l'aide à accorder à ceux qui en ont le plus besoin; seriez-vous prêt à accepter et à appuyer l'idée d'indexer pleinement les crédits d'impôt, plutôt que de les indexer en fonction du niveau de l'inflation, moins 3 p. 100, pour s'assurer que l'aide fournie est adéquate.

M. Brown: Personnellement, je n'ai rien contre cette idée mais je ne suis pas le porte-parole de nos 40,000 membres. Je n'aime pas beaucoup l'idée d'indexation à ce niveau-là de revenu, pas plus que je n'aime l'idée de récupérer les 3 et quelque p. 100.

M. Manley: Vous n'aimez pas cela?

M. Brown: Non, je n'aime pas ça. Je pense qu'on devrait avoir la pleine indexation.

M. Manley: Vous avez de vous-même commenté sur l'imposition des produits d'épicerie; je pense donc que contrairement à l'ICCA, il serait approprié que vous nous suggériez comment venir en aide à ceux qui sont le plus durement touchés par cette mesure.

J'aimerais également vous poser une question sur la solution de rechange que vous proposez, soit limiter la liste des produits exonérés. Par exemple, quand vous parlez de produits alimentaires, pourriez-vous nous donner une idée de la façon dont ça marcherait? Dans votre exposé, vous dites que si tous les produits ne sont pas taxés, seul un petit nombre devraient être exemptés. Comment mettriez-vous cette proposition en oeuvre en évitant les problèmes juridiques qui risqueraient. . ?

M. Brown: Je pense que vous avez mis le doigt sur le problème. Dans le document, bien entendu, on parle de tout et on exempte les produits alimentaires. On n'a pas dit desquels il s'agissait. Il risque d'y avoir des complications pour les produits emportés. À moins que tout ne soit taxé et que vous n'accordiez des crédits d'impôt améliorés, à partir de la liste de priorités. Sur le plan administration et observation, il faut que la liste soit très courte, quoiqu'il y figure—légumes frais, viande fraîche, lait—et cela ça s'applique aux nourritures préparées en vrac. Dans d'autres pays, on pourrait procéder différemment. La liste n'est pas impossible à dresser. Plus la liste sera courte, moins il y aura de frontières, et mieux ça marchera. Plus la liste sera longue, plus il y aura d'articles exemptés ou détaxés en fonction de l'endroit où ils sont vendus, comme les repas à emporter, et plus vous allez compliquer bêtement le système. Mais par souci d'équité, vous êtes obligé de le faire.

M. Manley: Plutôt que de catégoriser les établissements eux-mêmes, vous proposez d'adopter un système de lecture de codes à barres?

M. Brown: Précisément.

M. Manley: Ainsi, si vous achetez un litre de lait chez McDonald, vous ne paierez pas de taxe si ce lait est exempté au magasin d'alimentation?

M. Brown: S'il s'agissait de lait entier, je le détaxerais. Un point c'est tout. Peu m'importe qui vend ce lait. Mais

[Text]

care if you bought your lettuce at the 7-Eleven or at A & P or at Loblaw's, or wherever, I would exempt it. I would zero rate it, too.

M. Jourdenais: Vous semblez souhaiter la réduction du taux de 9 p. 100. Où ira-t-on chercher la différence entre 9 p. 100 et 6 p. 100, par exemple? Où va-t-on aller chercher cette différence de 3 p. 100? Qu'est-ce qu'on va taxer?

• 1700

M. Normand Binette (membre du comité, Société des comptables en gestion du Canada): Je ne crois pas qu'on ait compilé de chiffres. M. Blenkarn disait tout à l'heure qu'en imposant la TPS sur la nourriture, on pourrait économiser 1 p. 100. Je ne sais pas exactement comment on est arrivé à la suggestion de 5 p. 100 ou 6 p. 100 dans notre mémoire.

M. Jourdenais: Vous recommandez de taxer les éléments de base, les médicaments vendus sur ordonnance et les appareils médicaux. Est-ce que vous avez des chiffres pour prouver qu'en taxant ces produits-là, on va pouvoir réduire notre fameux taux?

Vous voulez taxer certaines choses sans avoir la preuve... Cela me surprend. Des comptables, ça sait compter. Le mien compte bien et se fait bien payer aussi. Dans votre mémoire, vous nous dites de ne pas imposer de taxe sur deux ou trois choses, mais vous nous dites aussi d'imposer de la taxe sur certaines autres choses sans savoir s'il y aura une équivalence entre ce qu'on enlève et ce qu'on ajoute et si cela va nous donner le montant nécessaire, qui sera de 18 milliards de dollars nets parce qu'on va en donner aux gens qui gagnent des salaires peu élevés.

M. Binette: Je ne pense pas qu'on ait de chiffres pour établir la différence entre un taux de 5 p. 100 ou 6 p. 100 et le taux de 9 p. 100 proposé. C'est surtout une mesure pour simplifier la taxe et pour diminuer le taux.

Mr. Brown: The 5% or 6% you hear bandied about comes out of *The Globe and Mail*. It comes out of the presentations you have had before. It does not necessarily come out of this presentation, although that would be a nice rate to get to. If we tax basic groceries and prescription medicines and medical devices, and if the insurance companies insist that property and casualty premiums be taxed—

The Chairman: They probably would not wind up paying any net tax, though. Have you ever figured that one out? Generally speaking, their premiums barely cover their losses. They make their profit out of their investment income, which of course, is—

Mr. Brown: Is not taxed.

The Chairman: That is right. They would tax their premiums and they would collect all that tax back as they

[Translation]

s'il s'agissait de laitue, je l'exempterais aussi, que vous l'achetiez chez 7-eleven, chez A&P ou chez Loblaw's, peu m'importe. Je détaxerais cette laitue également.

Mr. Jourdenais: You seem to be in favor of reducing the 9% rate. Where will you get the difference between 9% and 6% for example? Where will you get the difference of 3%? What else will we tax?

Mr. Normand Binette (Committee Member, Society of Management Accountants of Canada): I do not think we have compiled any figures. Mr. Blenkarn was saying earlier that by applying the GST to food, the rate could be reduced by 1%. I do not know exactly how we came up with the figure of 5% or 6% in our brief.

Mr. Jourdenais: You recommend that basic groceries, prescription drugs and medical devices be taxed. Do you have any figure to prove that by taxing these products we will be able to reduce the rate?

You suggest that we tax certain things without offering any proof... I find that surprising. Accountants are good at math. Mine is, and he also is good at charging high fees. In your brief, you say that we should not tax two or three items, but you also tell us to tax other things without knowing whether the two operations together will give us the amount we need—that is, the \$18 billion net that we will be giving to low income people.

Mr. Binette: I do not think we have any figures to show the difference between a 5% or a 6% rate and the proposed 9% rate. The main point of our suggestion is to simplify the tax and reduce the rate.

M. Brown: Le taux de 5 p. 100 ou de 6 p. 100 dont on entend parler vient d'un rapport dans le *The Globe and Mail*. Certains témoins précédents ont déjà proposé ces taux. Ce ne sont pas des taux que nous suggérons forcément dans notre mémoire, même s'ils seraient souhaitables. Si nous imposons les produits alimentaires de base, les médicaments sur ordonnance et les appareils médicaux, et si les compagnies d'assurances insistent pour que les primes d'assurances générales soient taxées. . .

Le président: Mais il est peu probable que ces compagnies finissent par payer de taxes nettes, cependant. Avez-vous déjà fait le calcul? En général, les primes paient à peine les pertes. Les compagnies d'assurances font leurs bénéfices grâce à leurs revenus d'investissements, qui, bien entendu, sont. . .

M. Brown: Ces revenus ne sont pas taxés.

Le président: C'est exact. Les compagnies imposeraient la taxe sur leurs primes, et elles récupérerait toute la

[Texte]

paid out the losses, and as a net result, they would be ahead of the game.

Mr. Brown: The answer is that you keep taxing those things, as many as you possibly can. You will reduce the complexities; it will lead to more revenue. I do not know how much more revenue. Let us plug it through the 400 variable model of the Canadian economy and find out, and whatever that more revenue is will let you reduce the rate. I do not know how much, but the lower the rate gets, the happier I think we will all be.

The Chairman: The less indexing you have, the less of other things you have too.

M. Jourdenais: Est-ce que je peux savoir pourquoi vous recommandez de verser des ristournes partielles sur les biens d'investissement achetés par les entreprises en 1990? Pourquoi ne pas annuler complètement le crédit fiscal sur les intrants pour les entreprises? On aurait des revenus additionnels et on pourrait réduire le taux davantage.

M. Binette: Annuler les crédit d'intrants en 1991 ou...?

M. Jourdenais: Eh bien, vous voulez qu'on réduise partiellement la taxe et qu'on vous donne une ristourne. Vous recommandez de verser des ristournes partielles sur les biens d'investissement achetés par les entreprises en 1990. Moi, je me dis: pourquoi ne pas annuler le crédit fiscal sur les intrants? Vous voulez en avoir une partie pour 1990, avant que le programme ne soit en vigueur. Moi, je dis qu'en 1991, on devrait tous les annuler. Êtes-vous d'accord?

Mr. Pye: I think you would have a cascading—

Mr. Jourdenais: Yes, yes.

The Chairman: ... the input credits are part of the system.

Mr. Pye: One of the major problems with the federal sales tax is the cascading and the tax on present inputs.

The Chairman: This system is designed to get rid of that.

Mr. Pye: Right.

The Chairman: There is no point in leaving them in, and that is the whole point.

Mr. Pye: There would no longer be a value-added type of tax because you would be taxing the whole value again on top of the inputs. We are trying to look at a value-added tax with tax at the end sale price, not at every stage of the production process. You would get a compounding and cascading of tax if you were to continue to tax inputs without providing a credit.

[Traduction]

taxe lorsqu'elles paieraient les pertes. Le résultat net est qu'elles feraient des bénéfices.

M. Brown: La réponse c'est qu'il faut continuer à taxer ce genre de choses, autant que possible. Cela va réduire les complexités de la taxe et va augmenter les recettes. Je ne sais pas de combien les recettes seront augmentées. Faisons des essais avec le modèle de l'économie canadienne à 400 variables pour avoir la réponse. Le supplément de recettes permettra au gouvernement de réduire le taux. Je ne sais pas de combien on peut réduire le taux, mais plus il est bas, plus nous nous réjouissons.

Le président: Plus le taux d'indexation est bas moins le système est compliqué.

Mr. Jourdenais: Could you please tell me why you recommend that partial rebates be paid on capital goods purchased by companies in 1990? Why not completely eliminate the input-tax credit for companies? That would give the government extra revenue and would enable it to reduce the tax rate further.

Mr. Binette: Eliminate the input-tax credit in 1991 or...?

Mr. Jourdenais: You want us to partially reduce the tax and pay a rebate. You recommend that partial rebates be given on capital goods bought by companies in 1990. I am wondering why we do not simply eliminate the input-tax credit? You want to have part of it in 1990, before the program comes into effect. I think that they should all be eliminated in 1991. Do you agree?

M. Pye: Je pense que cela entraînerait une application en cascade de la taxe...

M. Jourdenais: Oui oui.

Le président: ... les crédits sur intrants font parties du régime.

M. Pye: Un des problèmes principaux de la taxe fédérale de vente est l'application en cascade de la taxe et la taxe qu'on impose à l'heure actuelle sur les intrants.

Le président: Le régime proposé est censé éliminer ce problème.

M. Pye: Exactement.

Le président: Le nouveau régime propose justement d'éliminer le problème de la taxe sur intrants.

M. Pye: Si on n'avait pas les crédits pour taxes sur intrants, la taxe ne serait plus une taxe sur la valeur ajoutée, car on taxerait la pleine valeur en plus de taxer les intrants. Le régime propose une taxe sur la valeur ajoutée qui s'applique sur le prix de vente, et non pas à chaque étape de la production. Il y aurait l'application en cascade de la taxe si on devait continuer à taxer les intrants sans donner de crédits.

[Text]

[Translation]

• 1705

M. Jourdenais: Les intrants, ce sont des biens dont on se sert pour exploiter son commerce, son entreprise. Je ne vois pas où est la double taxation. Vous ne les vendrez pas car ils sont là. Un imprimeur qui achète une presse à imprimer et qui la paie 40,000\$ va s'en servir comme un consommateur qui achète un journal et qui le lit. Pourquoi ne paierait-il pas la taxe? C'est cela que je veux dire. Je ne parle pas de la marchandise que vous allez refiler à d'autres, mais de l'équipement dont on se sert. J'ai pris l'exemple d'une épicerie qui avait acheté pour 40,000\$ d'équipement. Ce montant de 40,000\$ n'avait pas augmenté d'un cent. Pourquoi est-ce qu'on ne le taxerait pas?

The Chairman: That is what we do right now. We are trying to get rid of that problem. The whole purpose of this exercise is to get rid of that exact problem.

Mr. Jourdenais: Why get rid of it. It would bring more money.

The Chairman: That is exactly the problem. It is called cascading; it is called double taxation. It causes problems for our exporters; it destroys our industries; it does all sorts of things. That is exactly the rationale behind this proposal. Why would you want to advocate this while the rationale behind the proposal is to try to get rid of this very problem? I do not think you understand it.

M. Jourdenais: Vous voulez déjà en prendre et l'additionner ailleurs. C'est ce que je ne comprends pas.

M. Binette: Si celui qui investit 40,000\$ dans son industrie paie de la taxe sur ces 40,000\$, cette taxe va se retrouver dans ses coûts de production et va se refléter dans ses prix de vente.

M. Jourdenais: Eh bien, tout dépend de l'industrie. Dans certaines industries, il y aura de la concurrence, et on ne pourra pas le faire. Je vous parle par expérience. C'est un jugement que je porte, et je suis capable de le porter.

M. Binette: Si tous ceux qui sont dans une même industrie paient des taxes, il est sûr que le coût de ces taxes se retrouvera dans leurs coûts de production et qu'ils seront tous concurrentiels au même prix.

M. Jourdenais: Cela va probablement entraîner une réduction considérable du taux. Je ne veux pas avancer de taux, car je n'ai pas de chiffres comme les vôtres actuellement.

M. Binette: C'est une taxe qui est refilée en cascade, qui fait partie du prix de vente et qui est reprise par le suivant.

M. Jourdenais: Pourquoi alors voulez-vous réduire cela de 50 p. 100 cette année, avant 1991?

M. Binette: Parce que ces taxes payées en 1990 vont se retrouver dans les coûts en 1991.

Mr. Jourdenais: Inputs are goods you use to run your business. I do not see where the double taxation comes in. You are not going to sell them. A printer who buys a printing press for \$40,000 is going to use it, the same way a consumer who buys a newspaper reads it. Why would he not pay the tax? That is what I mean. I am not talking about goods that are going to be resold to others, but about equipment that is going to be used. I gave the example of a grocery store owner who bought \$40,000 worth of equipment. Not a cent had been added to that \$40,000. Why would it not be taxed?

Le président: C'est ce que nous faisons en ce moment. Nous cherchons à nous débarrasser de ce problème. C'est justement l'objectif de cet exercice.

M. Jourdenais: Pourquoi s'en débarrasser? Cela nous apporterait de l'argent.

Le président: C'est justement là le problème. Cela s'appelle la taxe en cascades, la double taxation. Elle cause des difficultés pour nos exportateurs, elle détruit nos industries, elle a toutes sortes d'effets néfastes. Voilà le raisonnement qui sous-tend cette proposition. Pourquoi préconisez-vous cette démarche, quand l'objectif de cette proposition est justement de résoudre les problèmes qu'elle cause? Je ne crois pas que vous ayez bien compris.

Mr. Jourdenais: You already want to take some off and add it on elsewhere. That is what I do not understand.

Mr. Binette: If someone investing \$40,000 in his business pays tax on that \$40,000, the tax will show up in his production costs and be reflected in his selling price.

Mr. Jourdenais: It all depends on the business. In certain sectors, there will be competition, and he will not be able to pass on that cost. I am speaking from experience. It is a matter of judgement, and I am in a position to make that judgement.

Mr. Binette: If everybody in a given sector pays the tax, then you can be sure that the cost of doing so will be included in the production costs and that they will all be competitive at the same price.

Mr. Jourdenais: As a result, there will probably be a considerable reduction in the rate. I do not want to put an exact figure on it, since I do not have the figures you do to back me up.

Mr. Binette: It is a cascading tax that is passed on to the consumer in the selling price.

Mr. Jourdenais: Then, why do you want to reduce it by 50% this year, before 1991?

Mr. Binette: Because taxes paid in 1990 will show up in 1991 costs.

[Texte]

The Chairman: You are making a proposition, as did the accountants, that there be some sort of a rebate or partial rebate of FST in the transition period during 1990 if we go ahead, or as we go ahead, and you are talking of a sliding scale. Really how do you see that working? What kind of capital goods? What are capital goods? That is another interesting subject. Is an automobile capital goods when it disappears in a pile of rust at the end of five years?

Mr. Brown: Am I ever glad you asked that question. This is my expert on capital goods.

Mr. Pye: Ideally no transitional provisions would be required, but because of the introduction or replacement of a whole tax with a new tax you are going to see a lot of distortions in demand prior to its introduction. Under the new system major capital purchases that are not used directly in manufacturing—those used currently in manufacturing would qualify for federal sales tax exemption, so we are not talking about those—anything that is used indirectly in manufacturing or for office or administrative purposes is currently taxed under the FST and subject at at 13.5% rate. I know businesses are now planning with regard to their capital programs for next year and, quite frankly, I think starting as early as January they are going to defer purchases.

The incentive to defer purchases becomes greater as the year goes on because you have to wait less time to achieve this full credit of the tax. I think Irene David of the CICA previously suggested that if we were to take a specific date earlier in the year for a full rebate you would run into the same problem. It almost has to be a sliding scale. I acknowledge that it increases the administrative burden and that is a problem. But to take out the distortions in demand and prevent industry from perhaps looking at lay-offs because there is no demand for their product during 1990, you almost need a sliding scale.

• 1710

One question that came up with the previous group was how you ensure the tax reduction is passed on to the consumer. That is again a difficult question. Certainly the purchasers of capital goods, which would tend to be larger businesses—they are the ones that make those types of expenditures—would be astute enough to determine what the tax reduction is and they could enjoy the benefit of that reduced tax. If you assume a competitive market, you would think it would be passed on to the consumer. It is difficult to ensure, I suppose, that all that tax benefit or rebate would be passed on to the consumer. But the alternative may be a shut-down of several businesses involved in supplying capital goods. I do not know what the lesser of two evils is there, but I would suspect the government would not want to see a lot of major

[Traduction]

Le président: Vous proposez, comme l'ont fait les comptables, qu'il y ait une ristourne, ou une ristourne partielle, de la TFV pendant la période de transition en 1990, le cas échéant, et vous parlez d'une échelle mobile. Comment cela fonctionnerait-il? De quels biens d'équipement s'agit-il? Comment définir les biens d'équipement? Voilà encore un sujet intéressant. Une automobile qui ne sera qu'une carcasse rouillée dans cinq ans constitue-t-elle un bien d'équipement?

M. Brown: Je suis ravi que vous ayez posé cette question. Voici mon expert en biens d'équipement.

M. Pye: Dans un monde idéal, aucune disposition transitoire ne serait nécessaire, mais, puisqu'on remplace une taxe par une autre taxe, entièrement nouvelle, il y aura d'importantes distorsions de la demande pendant la période précédant son introduction. Selon le nouveau régime, les achats de biens d'équipement ne servant pas directement à la fabrication—actuellement, les biens d'équipement servant à la fabrication sont exclus de la taxe fédérale de vente, donc nous n'en parlons pas—tout ce qui sert indirectement à la fabrication, au secrétariat, à l'administration est actuellement assujettie à la TFV, à un taux de 13,5 p. 100. Je sais que les entreprises planifient actuellement leurs achats de biens d'équipement pour l'année à venir et, très franchement, je pense que dès janvier, ils commenceront à remettre ces achats à plus tard.

Plus on avance, plus il y a de raisons de remettre les achats, puisque le délai nécessaire pour recevoir le crédit complet raccourcit. Je crois qu'Irene David de l'Institut canadien des comptables agréés a fait valoir que, si nous offrons une ristourne complète à partir d'une date précise plus proche du début de l'année, nous ferons toujours face aux mêmes problèmes. Il faut quasiment que ce soit une échelle mobile. J'admets que cela alourdit le fardeau administratif et pose un problème. Toutefois, pour supprimer les écarts dans le demande et empêcher l'industrie d'envisager des mises à pied parce qu'il n'y a pas de demandes pour leurs produits en 1990, il faut pratiquement une échelle mobile.

Avec le groupe précédent, nous avons parlé de la façon de garantir que la diminution de taxe est transmise au consommateur. Là encore, c'est délicat. Les acheteurs de biens d'équipement, qui sont en général de grandes entreprises—ce sont elles qui font ce genre de dépense—seront suffisamment futées pour déterminer le montant de la diminution de taxe et pour en profiter. Si le marché est concurrentiel, on peut s'attendre à ce que la réduction soit transmise au consommateur. Il est difficile de garantir, je suppose que le consommateur profitera de toutes les ristournes ou autres avantages. L'autre solution consisterait à fermer plusieurs entreprises qui fournissent des biens d'équipement. Entre deux maux, il faut choisir le moindre mais en l'occurrence, le gouvernement ne souhaite pas que beaucoup de grandes entreprises soient

[Text]

industries having to close their doors in 1990, waiting for a new tax to be introduced.

The Chairman: Have you, in your experience as management accountant, or your organization, some idea of what kind of a list of capital goods we might be looking at where we would perhaps have some sort of sliding scale of abatement of tax in the 1990 period or part of the 1990 period?

Mr. Pye: The types of goods that have come up most often through the various associations we have talked to are office equipment, computers, equipment for buildings such as elevators, transmission equipment; I think telephone switching equipment was mentioned earlier. We were looking at a sliding scale that would effectively result in a reduced FST rate during the course of the year, an effective reduced rate, by rebating a portion of the tax.

The Chairman: We have a bit of a problem in new buildings being built, do we not? What kind of a transition rule do you think we should have there? If I start building an office building, for example, or a house or whatever, and if I am going to sell it in June and I do not finish by January 31 or as of January 1 it is only half built, I have FST on a whole pile of my building material. How do I recover that? Should I be entitled to a specific recovery of that in the transition rules?

Mr. Pye: I have not looked specifically at that, but certainly—

The Chairman: The elevator falls within that particular concept. I am building an office building. You only put elevators in buildings... unless you are talking of a new elevator in an old building.

Mr. Pye: The one thing with the building that maybe alleviates it somewhat is that quite often it is brought in in stages and the tax is paid over a period of time. However, if there is the ability for a credit after January, you may have to look at transitional provisions there as well, although the effect might not be as great because it is not a single purchase done on December 31, 1990, such that if you deferred it one day you would get a 13.5% price reduction.

The Chairman: Yes, I know. But the very fact that you are paying FST on all this stuff... albeit the tax on building materials is exactly 9% next year and the FST is 9%. But at least one is rebatable and the other is not. You pay the one and you do not get it back. There are nine good reasons not to build a building in the fall of 1990, are there not?

Mr. Pye: There is an impact there, however. The tax is only on the materials. It does not relate to the full—

[Translation]

obligés de fermer leurs portes en 1990, en attendant l'adoption d'une nouvelle taxe.

Le président: Comte tenu de votre expérience de comptable en management, vous ou votre organisme avez-vous une idée de la liste de biens d'équipement qu'il faudrait établir en vue d'appliquer une sorte d'échelle mobile d'abattement de la taxe pour l'année 1990 ou une partie de celle-ci?

M. Pye: D'après les discussions que nous avons eues avec les diverses associations, les biens dont il est question le plus souvent sont le matériel de bureau, les ordinateurs, l'équipement destiné aux édifices comme les ascenseurs, le matériel de transmission; il a été question plutôt des standards téléphoniques. Nous avons envisagé d'adopter une échelle mobile qui aurait pour effet de réduire le taux de TFV au cours de l'année, grâce au remboursement d'une partie de la taxe.

Le président: Les nouveaux édifices en construction posent un problème, n'est-ce pas? Quel règlement provisoire faudrait-il adopter, à votre avis? Si je commence à construire un immeuble à bureaux, par exemple, ou une maison ou autre, et si je veux vendre en juin et que les travaux ne sont pas terminés avant le 31 janvier ou qu'ils sont à moitié terminés au 1^{er} janvier, je dois payer la TFV sur un grand nombre de matériaux de construction. Comment vais-je la récupérer? Aurais-je droit à un remboursement précis en vertu des règles s'appliquant au cours de la période de transition?

M. Pye: Je n'ai pas examiné de près la question, mais en tout cas... .

Le président: L'ascenseur est visé par ce principe. Je construis un immeuble de bureau. On ne peut installer des ascenseurs que dans les immeubles... à moins qu'il s'agisse d'un nouvel ascenseur dans un vieil édifice.

M. Pye: Ce qui facilite quelque peu les choses dans le cas de l'immeuble, c'est que bien souvent, la taxe s'applique par étapes et qu'elle est payée sur une certaine période. Cependant, s'il est possible d'obtenir un crédit après janvier, il faudra peut-être examiner également les dispositions provisoires, même si l'incidence risque d'être moindre puisqu'il ne s'agit pas d'un achat unique effectué le 31 décembre 1990, de sorte que si vous faites un report d'un jour, vous aurez droit à une diminution de prix de 13,5 p. 100.

Le président: Je sais. Toutefois, le fait que vous payez la TFV sur tous ces biens... même si la taxe visant les matériaux de construction l'an prochain, est exactement la même que la TFV, soit 9 p. 100. Dans un cas, toutefois, on peut obtenir une ristourne mais pas dans l'autre. On paie une des taxes sans obtenir de remboursement. Il y a neuf raisons valables de ne pas construire un édifice à l'automne 1990, n'est-ce pas?

M. Pye: Un autre facteur entre en jeu, toutefois. La taxe ne porte que sur les matériaux. Elle ne s'applique pas à tout... .

[Texte]

The Chairman: I appreciate that. It is only on the materials, yes, and it does not relate to the services.

Mr. Pye: Right.

Mr. Brown: You are right, you are probably down to having to make a differentiation between a commercial building and a residential building. With a residential building maybe you do not care. You are not going to get an input credit anyway.

The Chairman: Thank you very much. If you can think of something fresh that we could talk to you about, and if we could have our researchers be in touch with you, Joe and gentlemen, we would really appreciate it, because you have been most entertaining and helpful to us.

The meeting is adjourned.

[Traduction]

Le président: J'en conviens. Elle ne vise que les matériaux, et ne s'applique pas aux services.

M. Pye: C'est exact.

M. Brown: Vous avez raison, il vous faudra peut-être établir une distinction entre un immeuble commercial et un immeuble d'habitation. Dans ce dernier cas, il est possible que cela vous soit égal parce que vous n'aurez de toute façon pas droit à un crédit pour intrants.

Le président: Merci beaucoup. Si vous avez de nouvelles idées à échanger avec nous, et si nos attachés de recherches peuvent communiquer avec vous, Joe et messieurs, nous vous en serions reconnaissants, car votre intervention a été des plus intéressantes et utiles.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Institute of Public Real Estate Companies (CIPREC):

L. Ross Cullingworth, President and Chief Executive Officer, Coscan Development Corporation;

Ronald A. Daniel, Executive Director.

From the Canadian Real Estate Association:

Merv C. Borgeson, President;

David R. Higgins, Director and Co-Chairman, Government Communications Committee;

Pierre J. Beauchamp, Executive Vice-President.

From The Canadian Institute of Chartered Accountants:

Irene David, Clarkson, Gordon, Chairman CICA Taxation Committee;

Catherine McCutcheon, Partner, Arthur Andersen;

Andy Friedman, Peat Marwick.

From the Society of Management Accountants of Canada:

Dan Hicks, Secretary of the Committee;

Joseph Brown, Chairman;

Normand Binette, Member, Taxation Committee;

Glenn Pye, Vice-Chairman.

TÉMOINS

De l'Institut canadien des compagnies immobilières:

L. Ross Cullingworth, président et directeur général, Coscan Development Corporation;

Ronald A. Daniel, directeur général.

De l'Association canadienne de l'immeuble:

Merv C. Borgeson, président;

David R. Higgins, directeur et coprésident, Comité des communications gouvernementales;

Pierre J. Beauchamp, vice-président général.

De l'Institut canadien des comptables agréés:

Irene David, Clarkson, Gordon, présidente, Comité de la fiscalité;

Catherine McCutcheon, associée, Arthur Andersen;

Andy Friedman, Peat Marwick.

De la Société des comptables en management du Canada:

Dan Hicks, secrétaire du Comité;

Joseph Brown, président;

Normand Binette, membre, Comité de la fiscalité;

Glenn Pye, vice-président.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 40

Tuesday, September 26, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 40

Le mardi 26 septembre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Finance

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-Fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité
Marie Carrière

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, SEPTEMBER 26, 1989
(47)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 9:35 o'clock a.m. this day, in Room 269 West Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: John Manley for Roy MacLaren; Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: Maurizio Bevilacqua, Fernand Jourdenais and Diane Marleau.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Basil Zafiriou, Senior Analyst. *From the Committee's staff:* Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Sheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the Association of Universities and Colleges: Claude Lajeunesse, Executive Director; Steve Campbell, Director of Finance, Algonquin College; Peter Wood, Partner, Clarkson, Gordon. *From the Confectionery Manufacturers Association:* Carol Hochu; President; Ian Stobart, President, Wrigley Canada Inc.; Graham White, President, Effem Foods Ltd. *From McDonald's Restaurants of Canada Limited:* George M. Mencke, Senior Vice-President; Peter Beresford, Vice-President; Paul Dumas, McDonald's Licensee from Terrebonne, Quebec. *From One Voice Seniors Network:* Jean Woodsworth, President; Yhetta Gold, Member; Dr. Richard Shillington, Consultant. *From the Canadian Paraplegic Association:* Bev G. Hallam, Managing Director; Gregory J. Pyc, Coordinator of Research.

Claude Lajeunesse made an opening statement and with the other witnesses, answered questions.

Carol Hochu made an opening statement and with the other witnesses, answered questions.

On motion of John Manley, it was agreed that,—That a Sub-Committee of three (3) members of the Standing Committee on Finance be authorized to travel, for the purpose of hearing witnesses, to Whitehorse (Yukon) from Friday, September 29 to Sunday, October 1st, 1989 and that the necessary staff do accompany the Committee;

—That this Committee be authorized to travel to Vancouver, Edmonton, Regina and Winnipeg from Sunday, October 1st to Friday, October 6, 1989; and to St. John's (Newfoundland), Charlottetown (P.E.I.), Halifax (N.S.) and to Fredericton (N.B.) from Tuesday, October 17 to Thursday, October 19, 1989; and to Mont Ste-Marie,

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 26 SEPTEMBRE 1989
(47)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 9 h 35, dans la salle 269 à l'Édifice de l'ouest sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: John Manley remplace Roy MacLaren; Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autres députés présents: Maurizio Bevilacqua, Fernand Jourdenais et Diane Marleau.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Basil Zafiriou, analyste principal. *Du personnel du Comité:* Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Sheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: De l'Association des universités et collèges du Canada: Claude Lajeunesse, directeur exécutif; Steve Campbell, directeur des finances, Collège Algonquin; Peter Wood, associé, Clarkson, Gordon. *De l'Association canadienne des fabricants de confiseries:* Carol Hochu, président; Ian Stobart, président, Wrigley Canada Inc.; Graham White, président, Effem Foods Ltd. *Les restaurants McDonald du Canada Ltée:* George M. Mencke, 1^{er} vice-président; Peter Beresford, vice-président; Paul Dumas, concessionnaire de Terrebonne (Québec). *Le réseau la Voix des aînés:* Jean Woodsworth, présidente; Yhetta Gold, membre; Dr Richard Shillington, consultant. *De l'Association canadienne des paraplégiques:* Bev G. Hallam, directrice exécutive; Gregory J. Pyc, coordonnateur de recherche.

Claude Lajeunesse fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

Carol Hochu fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

Sur motion de John Manley, il est convenu,—Qu'un sous-comité formé de trois (3) membres du Comité permanent des finances soit autorisé à se rendre à Whitehorse (Yukon), du vendredi 29 septembre au dimanche 1^{er} octobre 1989, afin d'y tenir des audiences publiques, et que le personnel nécessaire accompagne le Comité;

—Que le Comité soit autorisé à se rendre à Vancouver, Edmonton, Regina et Winnipeg, du dimanche 1^{er} octobre au vendredi 6 octobre 1989; à Saint-Jean (Terre-Neuve), Charlottetown (Î.P.-E.), Halifax (N.-É.) et Frédéricion (N.-B.), du mardi 17 octobre au jeudi 19 octobre 1989, et à Mont Sainte-Marie, du lundi 6 novembre au jeudi 9

from Monday, November 6 to Thursday, November 9, 1989, and that the necessary staff to accompany the Committee.

On motion of Lorne Nystrom, it was agreed,—That, pursuant to Standing Order 120, the Committee retain the services of Strategic Communications to organize media relations for the period of September 26, 1989 to October 19, 1989, for a total amount not exceeding \$10,000.00 to be paid from the Committee's approved budget for the fiscal year ending March 31, 1990.

By unanimous consent, it was agreed,—That the Chairman be authorized to hire the necessary support staff from the Committee's approved budget for the fiscal year ending March 31, 1990.

On motion of Douglas Young, it was agreed,—That the Committee allow one (1) official from the Department of Finance, one (1) researcher from the Liberal Party and one (1) researcher from the New Democratic Party to travel with it to Western and Eastern Canada.

George Mencke made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 11:04 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:11 o'clock a.m., the sitting resumed.

Jean Woodsworth made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

Bev Hallam made an opening statement and, with Gregory Pyc, answered questions.

At 12:19 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Carol Chafe
Committee Clerk

novembre 1989, et que le personnel nécessaire accompagne le Comité.

Sur motion de Lorne Nystrom, il est convenu,—Qu'en conformité de l'article 120 du Règlement, le Comité retienne les services de *Strategic Communications* pour veiller aux relations avec les médias, pour la période allant du 26 septembre au 19 octobre 1989, le montant total des frais ne devant pas dépasser 10,000\$ imputable au budget approuvé du Comité pour l'exercice prenant fin le 31 mars 1990.

Par consentement unanime, il est convenu,—Que le président soit autorisé à embaucher le personnel de soutien nécessaire, les frais étant imputés au budget approuvé pour l'exercice prenant fin le 31 mars 1990.

Sur motion de Douglas Young il est convenu,—Que le Comité accepte d'être accompagné dans ses déplacements dans l'Ouest et dans l'Est du Canada, d'un fonctionnaire du ministère des Finances, d'un chercheur du Parti libéral et d'un chercheur du NPD.

George Mencke fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 11 h 04, la séance est suspendue.

À 11 h 11, la séance reprend.

Jean Woodsworth fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

Bev Hallam fait un exposé et, avec Gregory Pyc, répond aux questions.

À 12 h 19, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffière de Comité
Carol Chafe

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Tuesday, September 26, 1989

• 0934

The Chairman: Order.

• 0935

We are continuing our hearings into the technical paper on the goods and services tax.

Our first witness this morning is the Association of Universities and Colleges of Canada. Claude Lajeunesse is the spokesperson.

Would you introduce your colleagues, and then we can proceed.

Mr. Claude Lajeunesse (Executive Director, Association of Universities and Colleges of Canada): I am pleased to introduce Steve Campbell, the Director of Finance at Algonquin College. Steve represents the Association of Community Colleges of Canada. Peter Wood, who is a partner at Clarkson Gordon, is the expert looking at the calculations we are making on this tax.

The Chairman: If, Mr. Lajeunesse, you could keep your remarks down to about five minutes, it would be helpful. We have some research done, of course, on your brief, and my colleague Mr. Sobeski will be leading off on the questioning. But, as you are aware, we are kind of tight for time today, and that is because we have so many people who want to make representations. So let us see what we can do here.

Mr. Lajeunesse: Thank you, Mr. Chairman.

Ladies and gentlemen, today my colleagues and I are here to represent the Association of Universities and Colleges of Canada. Some of our university and college presidents would have liked to have been here today, but unfortunately, due to the short notice of the meeting, they could not attend.

As you will have seen, our brief has been confined to consideration of practical concerns—not because we do not have other concerns, because we do. For example, we have not pressed for zero-rating. The incentive to education required in the present environment might have been better served if we had pressed for zero-rating; however, given the short time available we felt that we had to concentrate on the recommendations the brief contains.

Before I expand on our concerns, let me underline our major recommendation, which is intended to simplify the

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mardi 26 septembre 1989

Le président: Je déclare la séance ouverte.

Nous poursuivons nos séances au sujet du document technique portant sur la taxe sur les produits et services.

Nous accueillons premièrement ce matin l'Association des universités et collèges du Canada. Claude Lajeunesse en est le porte-parole.

Je vous demanderais tout d'abord de nous présenter vos collègues.

M. Claude Lajeunesse (directeur, Association des universités et collèges du Canada): Je vous présente Steve Campbell, qui est directeur des finances au Collège Algonquin. Steve représente l'Association des collèges communautaires du Canada. Peter Wood, qui est un associé chez Clarkson Gordon, est le spécialiste qui s'occupe des calculs que nous avons faits au sujet de cette taxe.

Le président: Monsieur Lajeunesse, si vous pouviez vous en tenir à cinq minutes environ, cela serait parfait. Nous avons bien sûr examiné votre mémoire et mon collègue M. Sobeski va commencer la ronde des questions. Comme vous le savez, nous sommes assez serrés aujourd'hui en ce qui concerne le temps dont nous disposons, à cause du grand nombre de personnes qui tiennent à se faire entendre. Essayons donc de faire de notre mieux.

M. Lajeunesse: Je vous remercie, monsieur le président.

Mesdames et messieurs, mes collègues et moi-même sommes ici aujourd'hui pour représenter l'Association des universités et collèges du Canada. Certains présidents des universités et collèges membres de notre association auraient aimé être présents aujourd'hui, mais malheureusement, ils n'ont pas pu venir à cause du court préavis que nous avons eu de cette séance.

Comme vous avez pu le constater, nous nous sommes limités dans notre mémoire à des considérations d'ordre pratique, non pas que nous n'ayons pas d'autres préoccupations, au contraire. Par exemple, nous n'avons pas insisté pour obtenir d'être détaxés. Les encouragements à l'éducation qui s'imposent dans la conjoncture actuelle auraient peut-être été renforcés si nous avions insisté pour obtenir cette détaxe; il nous a semblé cependant, étant donné le peu de temps dont nous disposions, qu'il était préférable de nous concentrer sur les recommandations formulées dans notre mémoire.

Avant d'aborder les points qui nous préoccupent, je voudrais rappeler que notre principale recommandation

[Text]

complex administration of the tax collection and remittance in a university environment.

Our main proposal is to negotiate for universities and community colleges a single rebate percentage that will apply to all purchases. This proposal would not create any revenue losses for the government, but rather would eliminate unproductive expenses in the universities and lower the requirement for additional Revenue Canada staff to control the application of the law. I will come back to that proposal later, but let us look now at some of our concerns.

It is an accepted fact that Canada's future will depend on an educated and sophisticated work force. The Prime Minister of Canada, the Rt. Hon. Brian Mulroney, declared on August 25 that:

The future of Canada also lies in our system of education. It is our education system that will determine international competitiveness ranking in the future.

He went on to add:

I also recognize that Canada's future well-being depends on the quality of education we provide our children today.

The Minister of Finance recognized the special situation of universities by stating in the technical paper on page 137 that:

The reform of the federal sales tax will not impose any greater burden on universities and colleges than before reform.

• 0940

However, AUCC wishes to ensure that any additional costs of the GST, either direct or indirect, will be minimized so the precarious financial status of the higher learning institutions in Canada will not be further threatened.

Moreover, we are concerned that students may face cost increases as a result of the GST without receiving any additional educational benefits. There will be pressure for increased residence and food-services fees. The cost of textbooks and classroom material will increase; and these costs are as much a cost of taking a course as the tuition fee.

We are concerned that in defining the exempt sector as not including continuing education or the extension divisions of our institutions we are rendering taxable an educational segment of the universities and colleges that provides good, solid, instructionally and vocationally oriented education of a type that is clearly needed and that government is trying to encourage elsewhere. This

[Translation]

visé à simplifier l'appareil administratif complexe qu'il faut mettre sur pied pour percevoir cette taxe pour le compte de l'État dans le milieu universitaire.

Nous proposons donc des négociations en vue d'une ristourne qui serait fixée à un pourcentage uniforme pour l'ensemble des fournitures des universités et collèges communautaires. Cette proposition ne créerait aucune perte de recettes pour le gouvernement, mais éliminerait par contre des dépenses non productives dans les universités et réduirait les besoins d'effectifs supplémentaires à Revenu Canada pour surveiller l'application de la loi. Je reviendrai tout à l'heure sur cette proposition, mais voyons d'abord certaines de nos préoccupations.

Tous s'accordent à reconnaître que l'avenir du Canada repose sur la présence d'une main-d'œuvre instruite et qualifiée. Le premier ministre du Canada, le très honorable Brian Mulroney, a déclaré ceci le 25 août dernier:

L'avenir du Canada dépend également de notre système d'enseignement. Ce sont nos services d'enseignement qui vont déterminer la compétitivité internationale de notre pays à l'avenir.

Il a ajouté:

Je suis également conscient du fait que la prospérité future du Canada dépend de la qualité de l'éducation que nous offrons aujourd'hui à nos enfants.

Le ministre des Finances a reconnu la situation particulière des universités quand il a déclaré en page 137 du document technique:

La réforme de la taxe fédérale de vente n'alourdira pas le fardeau fiscal des universités et collèges par rapport à ce qu'il était avant la réforme.

Notre association veut toutefois s'assurer que l'on va réduire au minimum les coûts additionnels entraînés par la TPS, directs ou indirects, afin que la situation financière précaire des établissements d'enseignement supérieur du Canada ne soit pas davantage compromise.

En outre, nous craignons que les étudiants ne subissent des hausses de coûts à la suite de la TPS sans recevoir pour autant le moindre avantage supplémentaire sur le plan de l'éducation. Des pressions vont s'exercer dans le sens d'un accroissement des frais de logement et de repas. Le coût des manuels et des fournitures scolaires va augmenter; or ce sont des dépenses inévitables quand on s'inscrit à un cours, au même titre que les frais de scolarité.

Nous estimons qu'en excluant du secteur exempté l'éducation permanente ou l'éducation des adultes dispensée par nos établissements, on impose la taxe sur une portion du programme des universités et collèges qui offre un enseignement utile et bien étoffé, axé sur la formation générale et professionnelle, enseignement dont le besoin se fait clairement sentir et que le gouvernement

[Texte]

will provide a disincentive for potential students and may not recognize the changing demographics of universities, which are now attended by more and more part-time students, women who wish to enter or re-enter universities, and natives and people living in remote areas of Canada, who wish to take one or more university courses without necessarily pursuing a degree.

Finally, we are pleased to see the promise to ensure that universities would bear no greater burden under the GST than we had under the current federal sales tax. The special rebate mentioned in the technical paper will have to be negotiated based on a formula provided in the said technical paper. The percentage that results will be very important for this sector and should be negotiated with great care.

Back to the method we have proposed by which we could avoid the extremely complex and onerous accounting requirements that would be necessary if the technical paper were to be applied in its present form, our proposal is for the negotiation of a single rebate percentage that would be applied to all purchases, including goods and services, in all three categories: taxable, exempt, and zero-rated. This would see us collect and remit the tax in those areas which are to be classed as taxable, but instead of having to track all tax paid in order to secure tax credits we would use one negotiated rate against all institutional purchases without the tracking or allocation that would otherwise be necessary. Our officials have already met with finance officials to discuss practical ways and means to apply this recommendation.

Nous serons très heureux de répondre à vos questions si vous en avez. Merci.

Mr. Sobeski (Cambridge): Your fourth recommendation is that all instruction carried on in universities and colleges include that non-credit courses be exempt. As many universities and colleges have been offering courses and seminars very similar to those offered by the private sector, and on a full-recovery basis, for example in the areas of management courses, should these courses be exempt from the goods and services tax when a similar course is offered by a private firm that would be taxed? And I guess the supplementary question would be whether the registration fee for a conference directed to business should be exempt from the goods and services tax because the conference is organized by the university.

Mr. Lajeunesse: As I have indicated in my preliminary remarks, we feel any university-given course has a special

[Traduction]

s'efforce par ailleurs d'encourager. Cela contribuera à dissuader des gens de s'inscrire à des cours et ne tient peut-être pas compte de l'évolution démographique de nos universités, qui sont de plus en plus fréquentées par des étudiants à temps partiel, des femmes qui souhaitent entrer à l'université ou y revenir, des autochtones et des gens qui vivent dans les régions isolées du Canada et qui souhaitent s'inscrire à un ou plusieurs cours universitaires sans nécessairement vouloir obtenir un diplôme.

Enfin, nous nous félicitons de la promesse que la réforme de la taxe fédérale de vente n'entraînera pas un alourdissement du fardeau financier des universités. La ristourne spéciale mentionnée dans le document technique devra être négociée en fonction d'une formule qui est énoncée dans le même document technique. Le pourcentage auquel on aboutira sera d'une grande importance pour ce secteur et devrait donc être négocié très soigneusement.

J'en reviens à la méthode que nous avons proposée et qui nous permettrait d'éviter les modalités extrêmement complexes et coûteuses sur le plan de la comptabilité, et qu'il faudrait mettre en place si le document technique devait s'appliquer dans sa forme actuelle. Notre proposition vise la négociation d'un pourcentage de ristourne unique qui s'appliquerait à tous les achats, y compris les achats de biens et de services, dans les trois catégories: taxables, exonérés et détaxés. Selon cette formule, nous serions chargés de percevoir et de remettre la taxe pour les articles qui tombent dans la catégorie taxable, mais au lieu de devoir comptabiliser la taxe que nous payons afin de pouvoir réclamer des crédits, nous appliquerions un seul taux négocié à tous les achats effectués par les établissements d'enseignement, sans avoir besoin de nous livrer aux exercices comptables qui seraient autrement nécessaires. Nos représentants ont déjà rencontré les fonctionnaires des Finances afin de discuter des modalités pratiques qui permettraient d'appliquer cette recommandation.

We will be pleased to answer any questions you might have. Thank you.

M. Sobeski (Cambridge): Votre quatrième recommandation est que tout l'enseignement dispensé dans les universités et collèges, y compris les cours ne menant pas à un diplôme, soit exempté. Étant donné que beaucoup d'universités et de collèges offrent des cours et des ateliers très semblables à ceux qui sont offerts dans le secteur privé, sur une base de recouvrement intégral des coûts, notamment dans le domaine des cours de gestion, ces cours devraient-ils être exonérés de la taxe sur les produits et services lorsqu'un cours semblable est offert dans une entreprise privée, laquelle serait assujettie à la taxe? Je suppose que cette question en entraîne une autre, à savoir si les frais d'inscription pour une conférence destinée à des gens d'affaires devraient être exonérés de la taxe sur les produits et services parce que ladite conférence est organisée par une université.

M. Lajeunesse: Comme je l'ai dit dans mes observations liminaires, nous estimons que tout cours dispensé par une

[Text]

purpose and it could be used to attract or to bring into the universities a new clientele, people such as I mentioned in the presentation—I mentioned native people, I mentioned some of the women who wish to enter or re-enter universities—who may be attracted to take one or two or three courses to get back into the system without necessarily wishing to have a degree at the end. So we feel that it is very important that if a course is offered in a university setting it may have—and we hope it does have—an impact as far as the economy is concerned. But on the other hand we feel these courses, being in a university environment, are for university purposes and should as a consequence be tax exempt.

• 0945

Mr. Sobeski: Well, the private sector could make the same argument that indeed it provides a course that encourages an adult who has been out of the education classroom environment for 15 years to come back into a small class and take one or two courses. There is a sort of self-confidence built up and then that may allow that adult to go on to university. I mean, that would be the argument we would hear from the private sector, so I still do not see how we can divide the two.

Mr. Lajeunesse: I suppose you could make the argument on behalf of the private sector, but I would submit very respectfully that as far as universities are concerned, they have the mission given by provincial governments and other governments to educate the population—not for business purposes, not for immediate business needs, but they have the mission to educate the population in general and to provide services that have always been recognized as being basic services. These types of services have been treated in the technical paper as being tax exempt and we feel this should apply to any university-based course.

Mr. Sobeski: Okay. What about business conferences that take place on a university campus? Should they be exempt or should GST apply to those courses? Now you are competing against the hotels and the private inns that are set up for conference facilities.

Mr. Lajeunesse: In our paper we are looking at this issue in terms of proposing this basic tax that would be applied across the board. When we talk about conferences that are addressed to industry that have that specific purpose, we feel they should be treated as part of that proposal.

Mr. Sobeski: A final question. A rebate now to the universities and colleges will mean that some research and development activities that are now exempt from the federal sales tax may be called upon to support a share of the institution's net cost of the goods and services tax. To what extent might this be a factor in the future viability of research and development on the university campuses?

[Translation]

université sert des fins particulières et pourrait servir à attirer dans les universités une nouvelle clientèle, des gens comme ceux que j'ai énumérés au début. J'ai parlé des autochtones, des femmes qui souhaitent entrer à l'université ou y revenir, bref, des gens qui peuvent être tentés de s'inscrire à un, deux ou trois cours afin de revenir dans le système scolaire, sans nécessairement vouloir obtenir un diplôme. Nous estimons donc qu'il est très important, si un cours est offert à l'université, qu'il puisse avoir—et nous l'espérons une incidence sur l'économie. Mais d'autre part, nous croyons que ces cours donnés à l'université le sont dans un cadre universitaire et devraient par conséquent être exonérés.

M. Sobeski: On pourrait entendre le même argument du secteur privé. On y offre également des cours qui encouragent un adulte qui a quitté l'école depuis 15 ans à retourner dans une petite classe et à prendre un ou deux cours. C'est là que l'adulte renforce sa confiance en soi et qu'il peut songer à aller à l'université. Du moins, c'est l'argument que pourrait nous présenter le secteur privé et je ne vois pas comment le distinguer du vôtre.

M. Lajeunesse: J'imagine qu'on pourrait, en effet, entendre cet argument du secteur privé. Mais je me permets de souligner que les universités ont reçu des gouvernements provinciaux et d'autres gouvernements le mandat d'instruire la population—non pour des objectifs commerciaux, non pour des besoins commerciaux immédiats. Elles ont le mandat d'instruire la population en général et de fournir des services qui sont depuis toujours reconnus comme des services de base. Ces types de services sont décrits dans le document technique comme exonérés et nous estimons que ce devrait être le cas de tout cours donné à l'université.

M. Sobeski: D'accord. Qu'en est-il des conférences destinées aux gens d'affaires et qui ont lieu sur des campus universitaires? Ces cours devraient-ils être exonérés ou taxables? Dans ce cas-là, vous concurrencez les hôtels du secteur privé qui ont les installations voulues pour des conférences.

M. Lajeunesse: Dans notre mémoire, nous examinons la question sous l'angle de la proposition qu'une taxe de base soit prélevée sur tout. Si vous voulez parler de conférences destinées à une industrie dans un but particulier, nous estimons qu'elles devraient être traitées à la lumière de cette proposition.

M. Sobeski: Une dernière question. Si les universités et les collèges reçoivent une ristourne, certaines activités de recherche et de développement qui sont actuellement exonérées de la taxe de vente fédérale devront peut-être assumer une part du coût net de la TPS pour l'établissement. Comment cela risque-t-il d'affecter les activités de recherche et de développement dans les universités?

[Texte]

Mr. Lajeunesse: Mr. Wood has been doing some studies of the exact impact of this. I would like to ask him perhaps to comment on that.

Mr. P. Wood (Adviser, Association of Universities and Colleges of Canada): It seems to me that the institution as a whole will not be worse off, we are assured by the government. It is a question of internal accounting that the researcher before has enjoyed full benefit of federal sales tax. Presumably in the internal accounting, the researcher will see the rebate and there will be an administrative cost on top of that, an internal university administrative cost. So the researcher should be more or less left whole.

Mr. Sobeski: So the researcher should be okay, it is just more an accounting allocation.

Mr. Wood: An internal issue, yes. The university, as a whole, will be left the same and it is an internal accounting allocation.

Mr. Sobeski: So it should not impact on research and development at the university level.

Mr. Wood: That is correct, providing the rebate is full.

The Chairman: Where did you get the figure that 90% of your purchases were exempt? When you build buildings, for example, you know you are paying federal sales tax on building materials and that class of thing. Are those kinds of expenses accounted for in determining that 90%?

Mr. Wood: As you know, in buildings right now for universities, there is a rebate on new construction so really no federal sales tax is borne. In fact, most university purchases and community college purchases are exempt either directly or indirectly through a current rebate program. We have not finalized the exact number. The 90% is a guess. We are working with the universities and community colleges to develop more precise numbers of the direct and indirect tax that the institutions now bear for purposes of calculating the proposed rebate.

• 0950

Mr. Manley (Ottawa South): You said in your opening remarks that "students will face higher costs without additional educational benefits". I would like you to elaborate on that a little bit and explain how students are going to bear higher costs and the different ways.

Mr. Lajeunesse: If, for example, we look at residences and cafeterias, those services will not be taxable to the students, quite clearly. However, the universities will have to pay taxes for some of the purchases that will be made for either the cafeterias or the residences. However, since

[Traduction]

M. Lajeunesse: M. Wood a fait quelques recherches à ce sujet. Je lui demanderai de répondre.

M. P. Wood (conseiller, Association des universités et collèges du Canada): Il me semble que l'établissement lui-même ne s'en trouvera pas plus mal, c'est du moins ce qu'affirme le gouvernement. C'est grâce aux méthodes comptables internes que les chercheurs ont jusqu'à maintenant profité des avantages de la taxe de vente fédérale. Encore une fois, la comptabilité interne veillera à ce que les chercheurs obtiennent leur part de la ristourne. Il y aura des frais administratifs, des frais administratifs internes pour l'université. Il n'y aura donc pas beaucoup de différence pour les chercheurs.

M. Sobeski: Le chercheur ne devrait donc pas être touché, ce n'est qu'une question de comptabilité.

M. Wood: Oui, une question interne. L'université, en gros, ne verra pas de différence et ce n'est qu'une question de répartition comptable.

M. Sobeski: Il ne devrait donc pas y avoir de répercussion sur la recherche et le développement universitaire.

M. Wood: C'est juste, s'il y a pleine ristourne.

Le président: D'où tirez-vous le chiffre de 90 p. 100 des dépenses exonérés? Lorsque vous construisez des édifices, par exemple, vous devez bien payer la taxe de vente fédérale sur les matériaux de construction et ce genre de choses. En avez-vous tenu compte dans vos calculs menant à ce chiffre de 90 p. 100.

M. Wood: Comme vous le savez, les universités profitent actuellement d'une ristourne sur les nouvelles constructions et, par conséquent, ne paient pas vraiment de taxe fédérale de vente. En fait, la plupart des dépenses des universités et des collèges communautaires sont exonérées, directement ou indirectement, en vertu d'un programme de ristourne. Nous n'avons pas le chiffre exact encore. Le chiffre de 90 p. 100 est approximatif. Nous collaborons actuellement avec les universités et les collèges communautaires afin de calculer plus précisément le montant des taxes directes et indirectes actuellement versées par les établissements afin de calculer la ristourne proposée.

M. Manley (Ottawa-Sud): Vous avez dit dans votre déclaration liminaire que les étudiants devront payer plus sans recevoir pour autant le moindre avantage supplémentaire sur le plan d'éducation. J'aimerais que vous nous en disiez davantage: expliquez-nous comment les étudiants assumeront des coûts plus élevés et de quelle façon.

M. Lajeunesse: Prenons l'exemple des résidences et des cafétérias: ces services ne seront pas taxables pour les étudiants, c'est clair. Toutefois, les universités devront payer des taxes pour certains des achats réalisés pour les cafétérias et les résidences. Or puisque les universités ont

[Text]

the universities are in a tax-exempt status, they will not be able to claim back that tax against a tax that the students would have paid.

As a consequence there will be some pressure, and I will grant you that it would be minimal—in the order of a few percent—to increase the cost of these services to the students to take into account the additional tax that the universities have to pay at the entry level.

Mr. Manley: Could you say a little bit about the proposed exemption to students for food services that is contained in the technical paper? You have made some comments on it in your brief. How is that likely to impact the typical student population in Canada?

Mr. Lajeunesse: We refer in our paper, for example, and it is probably the major point as far as meal plans are concerned, to the fact that the technical paper refers to a minimum number of meals in a specified period. We feel that students generally will want to eat some of their meals outside the universities. Some universities do not offer meals over the weekend, and so on. To be realistic, if we really want to exempt the students from paying taxes on meals taken in cafeterias on so-called meal plans in universities, we feel that the recommendation we are making of a minimum of ten meals per week should be adequate, instead of what is indicated in the paper, which is higher than that and may not be realistic in terms of how students behave in the university environment.

Mr. Manley: In other words, you are saying that university cafeteria meals are the equivalent of basic groceries for students.

Mr. Lajeunesse: That is correct. Yes.

Mr. Manley: Have you been able to do any kind of estimate of what the additional costs will be on an average basis, in Canada, for students, as the result of the imposition of this tax system?

Mr. Wood: Not yet.

Mr. Manley: Not yet. You are working on that.

Would you give me a comment on how the new tax is going to affect the contracting out of services within the universities and colleges in the food area, or the cleaning area, or any of the other contract services or, indeed, on the other side arising from the point that Mr. Sobeski was making? What about the contracting of R and D by universities and colleges?

Mr. Wood: That is one of the areas on which we are not entirely clear yet—how the government proposes to tax charges for R and D. Overall the universities should not be worse off than they are now. We think with the rebate percentage the universities do not bear a lot of federal sales tax now, and that they will not bear a lot of GST. They have been promised that. The question of doing it in-house or contracting out should not matter because the amount of tax left there would be very small.

[Translation]

un statut d'exonération, elles ne pourront pas réclamer de crédit pour ces taxes car elles ne font pas payer de taxes aux étudiants.

Il y aura par conséquent des pressions minimales certes, de l'ordre de quelques points de pourcentage, qui feront augmenter le prix que les étudiants paient pour ces services, afin de tenir compte de la taxe additionnelle que les universités doivent payer sur les intrants.

M. Manley: Pourriez-vous nous parler de l'exonération proposée dans le document technique pour les services alimentaires aux étudiants? Vous en avez parlé dans votre mémoire. Quelle incidence cette exonération aura-t-elle sur la population estudiantine typique au Canada?

M. Lajeunesse: Dans notre mémoire, nous soulignons le fait que le document technique parle d'un nombre minimum de repas pour une période donnée. C'est sans doute ce qu'il y a de plus important à dire au sujet des services alimentaires. Les étudiants voudront généralement prendre certains de leurs repas hors de l'université. Certaines universités n'offrent même pas de repas la fin de semaine. Il faut être réaliste. Si nous voulons vraiment exonérer les étudiants de la taxe sur les repas pris à la cafétéria dans le cadre de tout programme de services alimentaires, nous estimons raisonnable de recommander un minimum de 10 repas, plutôt que ce qui est proposé dans le document technique, soit un chiffre plus élevé et qui ne correspond peut-être pas au comportement des étudiants à l'université.

M. Manley: En d'autres termes, vous dites que les repas pris à la cafétéria de l'université sont pour les étudiants l'équivalent de produits alimentaires de base.

M. Lajeunesse: C'est juste, oui.

M. Manley: Avez-vous pu évaluer le coût additionnel moyen pour les étudiants de l'imposition de cette taxe?

M. Wood: Pas encore.

M. Manley: Pas encore. Mais vous y travaillez.

Pourriez-vous nous dire comment la nouvelle taxe touchera les services donnés à contrat par les universités et les collèges dans le domaine de l'alimentation, et de l'entretien ou de tout autre service faisant l'objet d'un contrat ou, même, de ce dont parlait M. Sobeski? Qu'en est-il des contrats de recherche et de développement octroyés par les universités et les collèges.

M. Wood: C'est un domaine où tout est encore un peu obscur. Nous ne savons pas comment le gouvernement va taxer la recherche et le développement. En gros, les universités ne devraient pas en souffrir. Nous estimons qu'avec le pourcentage de ristourne, les universités n'assument pas une large part de taxe de vente fédérale et qu'elles ne devraient pas non plus payer beaucoup de TPS. On nous l'a promis. Pour ce qui est d'exécuter le travail à l'université ou de le confier à l'extérieur, le montant de taxe à payer devrait être petit et ne devrait pas faire de différence.

[Texte]

It is different from other exempt institutions that will get nothing back: for instance, the banks. The banks may want to do legal services in-house, rather than contracting out because of the exempt status. In the universities' case, although they are exempt and they pay taxes, most of the taxes will be rebated and so there will not be any net taxes left in the system that would cause a distortion that would otherwise occur.

Mr. Manley: Let us go into this standard rebate. Have you looked at whether there is any kind of differential within the university and college sector as to how this tax is going to fall on different institutions? Is there really a commonality in terms of what rate should be arrived at? Or should it be determined on the basis of a type of institution, or even on an institution-by-institution basis?

Mr. Lajeunesse: Yes, we have been looking at a variety of institutions. We have looked at 13 universities, including the largest research-intensive universities, as well as the smaller oriented type of university, baccalaureate university.

• 0955

On the other hand, we are also in the process of looking at community colleges. The calculations that Mr. Wood is making in this regard are extremely complex because the tax, as it is currently being paid, is usually hidden deep in the production chain of whatever the university purchases. It is very difficult to estimate that tax; it takes a long time, but Mr. Wood—and in a moment I will ask him to comment—can tell you that we have been quite successful in looking at the range of percentage rebate for the 13 universities that have been looked at, and the community college results should be in soon. We do not observe at the present time a significant difference between either research-intensive universities or universities that are more of the undergraduate type. But perhaps Mr. Wood would like to add a word or two.

Mr. Wood: I think that pretty well covers it. You are quite right that so far we have not found significant variations. We will be looking at whether or not there are variations, depending on how established the university is, the kinds of courses it offers, the community colleges and the kinds of courses they offer, and regional variations, and we will be reporting back on that and working with the Department of Finance on the percentage rebates.

Mr. Manley: I am still concerned about the cost this is going to impose on students, especially students in lower income categories, students who are struggling trying to find work, and so on. We have this provision that the additional refundable tax credit only apply to people who have a minimum income of \$6,175, with the result that this enriched tax credit is not going to find its way into the pockets of very many students. If you have made some analysis on this, is the GST, with this lack of enriched tax credit for students, going to result in a significant

[Traduction]

Notre situation est différente de celle d'autres établissements exonérés qui n'auront pas de ristourne: par exemple, les banques. Les banques peuvent se servir de leur service de contentieux plutôt que de confier des tâches à l'extérieur, à cause de l'exonération. Mais dans le cas des universités, bien qu'elles soient exonérées et qu'elles paient la taxe, une large part de cette taxe sera remboursée et, au bout du compte, la taxe nette payée ne causera pas de distorsion.

M. Manley: Parlons maintenant de la ristourne uniforme. Avez-vous examiné s'il y avait des différences entre les universités et les collèges puisque la taxe s'appliquera à des établissements différents? Devrait-il y avoir uniformité pour toutes les institutions? Ou faudrait-il plutôt établir un taux en fonction du type d'établissement ou même en fonction de chaque établissement?

M. Lajeunesse: Oui, nous avons considéré divers établissements. Nous avons étudié le cas de 13 universités, dont des grandes universités orientées surtout vers la recherche et d'autres, plus petites, offrant le baccalauréat.

Par ailleurs, nous étudions également le cas des collèges communautaires. Les calculs qu'effectue M. Wood à ce sujet sont extrêmement complexes puisque la taxe actuellement payée est habituellement cachée dans la chaîne de production des achats des universités. Cela prend beaucoup de temps mais M. Wood pourra vous dire dans quelques minutes que nous avons assez bien réussi à calculer le pourcentage de ristourne pour les 13 universités étudiées. Pour les collèges communautaires, nous aurons bientôt les résultats. Jusqu'à maintenant, nous n'avons pas observé de différence sensible entre les universités orientées vers la recherche et celles qui n'offrent que le baccalauréat. Monsieur Wood, voulez-vous ajouter autre chose?

M. Wood: Vous avez presque tout dit. Il est vrai que jusqu'à maintenant nous n'avons pas trouvé de différence sensible. Nous allons vérifier s'il y a des variations selon l'ancienneté de l'université, le type de cours qu'elle offre, les collèges communautaires et le type de cours qu'ils offrent et s'il y a des variations régionales. Nous ferons un rapport à ce sujet et nous collaborerons avec le ministère des Finances pour établir le pourcentage de ristourne.

M. Manley: Je demeure préoccupé par l'augmentation des coûts imposés aux étudiants, surtout aux étudiants moins bien nantis, ceux qui luttent pour se trouver du travail, etc. Il y a cette disposition qui prévoit que le crédit remboursable sur la taxe ne sera accordé qu'aux gens qui ont un revenu minimum de 6,175\$. Par conséquent, beaucoup d'étudiants ne pourront pas profiter de ce crédit remboursable. Avez-vous analysé cet aspect de la question? La TPS, parce qu'elle n'offre pas de crédit remboursable aux étudiants, rendra-t-elle plus pénible la

[Text]

hardship for low-income students to pursue an advanced education?

Mr. Lajeunesse: You ask whether it would impose a significant hardship, and I would say to that, clearly, no. Whether it will impose some minimum of the order on meal plans, for example, or residences, a minimal 1%, 2%, or 3%, as I have indicated the additional push for increase in price comes from the fact that the university cannot get the credit for whatever they pay at the entry level. You are therefore talking a few percent, but in our view even that is too much for low-income students, and clearly we are expressing our concerns on that. As I indicated in my opening remarks, we would like to see the students not pay anything more without receiving any additional educational benefits. That is our position.

Mr. Manley: I think that is an important consideration. Therefore, I will ask you my last question. Given the proposal as it is before us, and as we have had indications from the Prime Minister and the Minister of Finance that no significant changes are going to be made to this, do you favour this proposal—the GST as it is before us—going through as it is in this form?

Mr. Lajeunesse: I think our position on that is quite clear in the paper. We have suggested some technical amendments, and if these technical amendments are taken into account—if the students to whom you have just referred are taken into account so that the poorest ones are not affected adversely even by minimum increases—then certainly our position stands as it is in the brief.

Mr. Manley: In other words, if the guillotine does not work, you do not mind putting your head on the block.

Mr. Lajeunesse: I am not sure I understand your question.

Mr. Manley: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Soetens (Ontario): I am concerned about the equity of your looking for exemptions. In my town there is a college close by that runs some tremendous courses, one of which I have taken advantage of, and it is called “wine tasting”. It was really a very lovely course. They also teach pool playing. They have a number of quality-of-life courses, which I would question may not be considered educational. Are you really suggesting that I should not pay tax to take a basket-weaving course or a how-to-play-pool course or a course on how to drink wine properly? You have suggested total exemption. Do you think those kinds of things should be exempt when in fact there are also private people who would be quite willing to teach me how to taste the wine in an appropriate fashion?

• 1000

Mr. Lajeunesse: Some of the examples you have referred to obviously point out perhaps certain cases in our universities and colleges where courses are offered that would be better offered by the private sector. I think

[Translation]

situation des étudiants à faible revenu qui veulent faire de longues études?

M. Lajeunesse: Vous demandez si la situation de ces étudiants sera plus pénible et je vous réponds, clairement, que non. Le coût des services alimentaires ou du logement en résidence pourrait augmenter quelque peu, une augmentation minime de 1 p. 100, 2 p. 100 ou 3 p. 100. Comme je l'ai dit, l'augmentation des prix résulte du fait que les universités n'obtiendront pas de crédit sur intrants. Nous parlons donc de quelques points de pourcentage mais il reste que c'est peut-être tout de même trop pour les étudiants à faible revenu et nous avons manifesté nos inquiétudes à ce sujet. Comme je l'ai dit plus tôt, nous souhaitons que les étudiants ne paient pas davantage s'ils ne reçoivent pas un avantage supplémentaire sur le plan de l'éducation. C'est là notre position.

M. Manley: Je pense que c'est un aspect important de la question. Je vous pose donc ma dernière question. Étant donné la proposition qui nous est présentée, et comme le premier ministre et le ministre des Finances nous ont affirmé qu'il n'y aurait pas de modifications importantes à cette proposition, êtes-vous d'accord pour que cette proposition, la TPS, soit adoptée telle quelle?

M. Lajeunesse: Je crois que nous avons exprimé clairement notre position dans notre mémoire. Nous avons fait des suggestions d'ordre technique et si on en tient compte, si on tient compte également des étudiants dont vous venez de parler et s'ils ne sont pas touchés, pas même par des augmentations minimes, alors nous maintenons la position exprimée dans le mémoire.

M. Manley: En d'autres termes, vous n'hésitez pas à mettre votre tête sur le billot si la guillotine est bloquée.

M. Lajeunesse: Je ne crois pas vous avoir bien compris.

M. Manley: Merci, monsieur le président.

M. Soetens (Ontario): Je me demande s'il est juste de votre part de demander des exonérations. Il y a un collège près de ma ville qui offre d'excellents cours. J'en ai pris un moi-même, appelé «dégustation de vins». C'était un cours très agréable. Le collège donne également des cours de billard. Il offre un bon nombre de cours récréatifs ou culturels qui à mon avis ne devraient pas être considérés comme des cours éducationnels. Souhaitez-vous vraiment que mes cours de vannerie ou de billard ou de dégustation de vins ne soient pas taxables? Vous avez parlé d'exonération totale. Croyez-vous que ce genre de cours devraient être exonérés alors qu'il y a des particuliers qui me donneraient volontiers des cours de dégustation de vins?

M. Lajeunesse: Vous avez donné des exemples de cours qui sont offerts par nos universités et collèges et qui pourraient l'être plutôt par le secteur privé. Je pense que c'est le coeur du problème. Ces cours sont des exceptions.

[Texte]

that is where the problem lies. I feel that these are exceptional. There are very few of those, and if we start penalizing the 99% of the courses that are effectively community college or university level for the 1% that are basket weaving or wine tasting or whatever, then certainly I feel we are introducing a complexity, a cost that will just not generate any significant revenue and that will really not meet the purposes of the tax.

Mr. Soetens: You have made some recommendations on the meal plan, which I think have some merit. Do you believe if we in fact make that recommendation to change the meal plan to your suggestion, it would effectively protect to some degree those lower income students as well as making the program much fairer to all students with regard to the meal plan?

Mr. Lajeunesse: It would certainly make the program much fairer to all students. Very few students will take all their meals in the university cafeteria. As a matter of fact, some university cafeterias are not open on the weekends. Many students—some of you have kids of that age—do not eat breakfast, for example, and forcing them to take meal plans that cover all meals is pretty unrealistic. We feel quite obviously that lowering the minimum number of meals to be taken as part of the meal plan is a step in the right direction to protect the income of students.

Mr. Soetens: I believe the level was set at 10 per week. If the minimum were 4 weeks, would that apply roughly to all colleges and universities? In other words, the larger universities really do not win on this and the smaller universities lose. It would be pretty safe that all universities and colleges would be happy with the recommendation.

Mr. Lajeunesse: That is right. I would assume that students in large or small universities have the same behaviour.

Mr. Soetens: I do not know about that.

The Chairman: I will ask you one more question in supplementary to Mr. Soetens's question with respect to ancillary-type things like wine tasting courses and so on, which do in fact exist at the community college level in particular. What would you think of a situation where a flat rebate arrangement was conditional on not offering that class of education?

Mr. Lajeunesse: I believe we would have to look at that. As I mentioned, these are exceptional types of situations.

The Chairman: I know they are. The trouble is it is the darn exceptions that give us the problems. The general rule is always easy.

Mr. Lajeunesse: We would be very pleased to explore that possibility with officials at the Department of Finance.

[Traduction]

Il y en a très peu et si nous pénalisons 99 p. 100 des cours qui font partie des programmes des collèges communautaires et des universités à cause des cours de vannerie, de dégustation de vins ou d'autres choses qui représentent 1 p. 100 du total, j'estime que nous compliquons le problème, et que nous créons des frais qui ne donneront pas de recettes importantes à l'État et qui ne répondent certainement pas aux objectifs de la TPS.

M. Soetens: Vous avez fait des recommandations au sujet du programme de services alimentaires qui, à mon avis, ont de la valeur. Croyez-vous que si nous faisons ces recommandations, les étudiants à faible revenu seront efficacement protégés dans une certaine mesure et que le programme de services alimentaires serait plus justes pour tous les étudiants?

M. Lajeunesse: Le programme serait certainement plus juste pour tous les étudiants. Très peu d'étudiants prennent tous leurs repas à la cafétéria de l'université. D'ailleurs, certaines cafétérias ne sont pas ouvertes les fins de semaine. Certains d'entre vous ont des enfants de cet âge et vous savez que beaucoup d'étudiants ne prennent pas de petit déjeuner, par exemple. Il est donc irréaliste de les obliger à s'inscrire à des programmes de services alimentaires pour tous les repas. Nous estimons qu'il est évident qu'une réduction du nombre minimal de repas à prendre dans le cadre du service alimentaire est un pas dans la bonne direction pour protéger le revenu des étudiants.

M. Soetens: Je crois que le niveau a été établi à 10 par semaine. S'il y avait un minimum de quatre semaines, est-ce que cela conviendrait à tous les collèges et universités? En d'autres termes, les grandes universités n'y gagnent pas et les petites universités y perdent. On pourrait croire que toutes les universités et collèges se réjouiraient de cette recommandation.

M. Lajeunesse: C'est juste. On peut présumer que les étudiants des petites et des grandes universités ont le même comportement.

M. Soetens: Je n'en suis pas si sûr.

Le président: Je vais vous poser une question qui complétera celle de M. Soetens au sujet des cours créatifs comme la dégustation de vins qui sont surtout offerts par les collèges communautaires. Qu'en penseriez-vous s'il y avait une ristourne fixe accordée aux établissements qui n'offrent pas ce genre de cours?

M. Lajeunesse: Il faudrait se pencher sur la question. Comme je l'ai dit, il s'agit là de cas exceptionnels.

Le président: Je le sais bien. Le problème, c'est que ce sont ces exceptions qui nous causent des problèmes. La règle d'application générale est toujours facile à suivre.

M. Lajeunesse: Nous serions heureux d'étudier cette possibilité avec les fonctionnaires du ministère des Finances.

[Text]

The Chairman: Would you do that?

Mr. Lajeunesse: We certainly have no problem with that.

The Chairman: Mr. Cassidy, from our research group, is our person designated to take a look at the university and college end of the matter. If you would get in touch with him, with respect to that type of work, that would be very helpful to us. I want to thank you very much for coming this morning. I am sorry that we do not have a longer time to spend getting at the issues, but we have a very tough timetable.

M. Lajeunesse: Merci, monsieur le président.

The Chairman: Our next witness is the Confectionery Manufacturers Association of Canada. Their president, Carol Hochu, is accompanied by Ian Stobart, president of Wrigley Canada Inc., and Graham White, president of Effem Foods Ltd. Ms Hochu, if you could briefly outline your issues, we could get on to questioning.

• 1005

Ms Carol Hochu (President, Confectionery Manufacturers Association of Canada): Mr. Chairman and members of the finance committee, good morning.

The CMAC has made a formal submission to the finance committee and is pleased to have the opportunity to appear before you to amplify our submission and to answer any questions you may have. In these opening remarks, I will highlight our position briefly and say why the GST proposal must be modified if the government's avowed principle of fairness is to be fulfilled in our industry.

Our basic position is that the government's intention to create a two-class tax system, wherein some foods are taxable and others are tax exempt, violates the principle of fairness, which has been touted as a cornerstone of tax reform initiative.

As you know, confectionery is to be taxed at 9% of its total retail value, while many foods, including arbitrarily defined basic foods, are not to be taxed. We strongly object to this on the grounds that it is both unfair and damaging to the prospects of the confectionery industry in Canada.

We recognize that the producers of many other goods are caught in the same bind and we sympathize with them. However, the specific mandate of the CMAC is to speak for confectionery. For this reason, we must resist the temptation to speak for others, even though their plight is similar to ours and equally obvious.

We recognize and respect the government's need for revenue and are prepared to pay our full share of taxes in a one-class tax system. However, we strongly oppose the

[Translation]

Le président: Vous le ferez?

M. Lajeunesse: Certainement, sans problème.

Le président: M. Cassidy, de notre groupe de recherche, a été désigné pour traiter de l'aspect de la question qui touche les universités et collèges. Si vous voulez bien communiquer avec lui à ce sujet, cela nous serait utile. Je vous remercie de nous avoir rencontrés ce matin. Il est dommage que nous ne puissions nous étendre davantage sur ce sujet; notre horaire est vraiment très chargé.

Mr. Lajeunesse: Thank you, Mr. Chairman.

Le président: Notre témoin suivant est l'Association canadienne des fabricants de confiseries. La présidente de l'Association, Carol Hochu, est accompagnée de Ian Stobart, président de *Wrigley Canada Inc.*, et de Graham White, président de *Effem Foods Ltd.* Madame Hochu, si vous voulez nous présenter rapidement votre exposé, nous pourrions ensuite vous poser des questions.

Mme Carol Hochu (présidente de l'Association canadienne des fabricants de confiseries): Monsieur le président et messieurs les membres du Comité des finances, bonjour.

L'ACFC a officiellement remis un mémoire au Comité des finances, et nous sommes heureux de pouvoir comparaître devant vous pour préciser notre point de vue et pour répondre à vos questions. Je voudrais maintenant faire ressortir brièvement les principaux éléments de notre analyse, en indiquant pourquoi il faut modifier la proposition de TPS pour garantir à notre industrie cette équité dont le gouvernement affirme le principe.

Nous estimons fondamentalement qu'en voulant créer un régime fiscal à deux classes, dans lequel certains produits alimentaires sont taxables tandis que d'autres ne le sont pas, le gouvernement porte atteinte au principe de l'équité présenté comme pierre angulaire de la réforme fiscale.

Comme vous le savez, les confiseries vont être taxées à 9 p. 100 de leur valeur au détail, alors que de nombreux produits alimentaires, notamment ceux que l'on définit arbitrairement comme des produits de base, ne seront pas taxés. Nous nous opposons énergiquement à une telle formule, car elle est injuste et préjudiciable aux perspectives de l'industrie canadienne des confiseries.

Nous savons que les fabricants de nombreux autres produits se retrouvent dans la même situation, ce qui est tout à fait regrettable, mais nous avons pour mandat d'intervenir au nom du secteur de la confiserie. C'est pourquoi nous éviterons de parler au nom des autres secteurs, même si, de toute évidence, leur sort est semblable au nôtre.

Nous ne contestons pas la nécessité, pour le gouvernement, de se procurer des recettes et nous sommes disposés à acquitter notre quote-part dans un régime

[Texte]

discrimination against our industry that would be enshrined by the technical paper in a two-class system. It does not comfort Canadian confectionery manufacturers to be told in the technical paper that, no matter how the lines are drawn, the great variety of food products makes it virtually impossible to remove every possible anomaly in a two-class tax system.

We do not wish our industry to be the victim of a bureaucrat's coin flip or a tax grabber's grab in the two-class system currently proposed. The technical paper has provided only the flimsiest excuse for imposing the GST on confectionery. The excuse is that confectionery was subject to the FST.

In this context, we ask you to note the following: 1) confectionery was traditionally exempt from the FST; 2) the FST was imposed on confectionery only recently—that is, July 1985; and 3) the FST very quickly hurt production, sales and employment in our industry.

The government has acknowledged in recent years that the FST system is unfair. One of the unfair aspects of the FST—and it is the most important one in our industry, although other aspects affect us negatively as well—was created four years ago when confectionery was arbitrarily taxed. As the avowed thrust of the GST initiative is tax reform, the unfairness of the FST on confectionery should not be left uncorrected. Certainly it should not be enshrined in the new GST system.

• 1010

The best solution to our problem and to the anomalies acknowledged in the technical paper would be to impose the GST uniformly on all goods. Please note that if this were done our industry would be paying its full and fair share of the GST revenues. Furthermore, it is our belief the government would be collecting at least as much tax revenue from confectionery under a one-class system at a lower rate as it now collects by means of the FST. The difference would be that the discriminatory treatment of our industry would be eliminated, along with its oppressive effects on our sales, production, and employment.

Failing the adoption of a one-class GST, which we advocate as the fair solution, we would have no alternative but to request that confectionery, which was exempt from FST prior to 1985, be shifted to the tax-exempt class of the proposed GST.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): I want to welcome our witnesses here today.

I noticed one interesting statistic you have was that you said in 1985, when the FST was applied to your industry, sales went down by 13%. I believe the sales tax was 10%

[Traduction]

fiscal uniforme. Néanmoins, nous nous opposons à la discrimination qu'exercerait contre notre secteur d'activité le système à deux classes décrit dans le document technique. On y lit: «peu importe la façon dont les lignes de démarcation sont établies, la grande diversité des produits alimentaires rend pratiquement impossible l'élimination de toutes les anomalies auxquelles on peut penser». Cet argument ne saurait convaincre les fabricants canadiens de confiseries.

Il n'est pas question que notre industrie soit victime des caprices d'un fonctionnaire ou de la rapacité du régime à deux classes proposé actuellement. Le document technique ne donne qu'un prétexte fantaisiste à l'inclusion des confiseries dans l'assiette de la TPS. Ce prétexte, c'est la taxe fédérale sur les ventes des fabricants imposée aux confiseries.

Dans ce contexte, nous voulons faire valoir les points suivants: 1) traditionnellement, les confiseries étaient exemptées de la taxe fédérale sur les ventes des fabricants; 2) cette taxe ne leur a été imposée que récemment, soit en juillet 1985; et 3) en très peu de temps, elle a fait baisser la production, les ventes et l'emploi dans notre secteur d'activité.

Le gouvernement a reconnu récemment que la taxe fédérale sur les ventes des fabricants est injuste, notamment dans la mesure où elle nous a été imposée arbitrairement il y a quatre ans; en outre, elle nous cause d'autres préjudices. L'objectif déclaré des responsables de la TPS est la réforme fiscale; par conséquent, il faudrait éliminer les injustices de la taxe fédérale sur les ventes des fabricants, au lieu de les confirmer dans le nouveau régime.

Pour résoudre nos problèmes et supprimer les anomalies dont fait état le document technique, le mieux serait d'imposer uniformément la TPS à tous les produits. Dans cette hypothèse, le secteur de la confiserie assumerait intégralement sa juste part de TPS. En outre, nous pensons que le Trésor public recueillerait au moins autant de recettes fiscales de la confiserie dans un système uniforme à taux inférieur qu'il en recueille actuellement par la taxe fédérale sur les ventes des fabricants, à cette différence près qu'il n'y aurait plus de discrimination à notre égard, ni de répercussion sur les ventes, la production et l'emploi.

À défaut de la solution équitable qu'apporterait l'adoption d'une TPS uniforme, nous pouvons seulement demander que les confiseries, qui étaient exemptées de la taxe fédérale avant 1985, passent dans la catégorie des produits exemptés sous le nouveau régime de la TPS.

Le président: Merci beaucoup.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Je souhaite la bienvenue à nos témoins d'aujourd'hui.

J'ai remarqué des chiffres intéressants dans votre document: vous dites qu'en 1985, lorsqu'on a assujéti les confiseries à la taxe fédérale sur les ventes des fabricants,

[Text]

at that time and your sales went down by 13%. That may be indicative of what will happen to sales in other areas that do not have a tax now but will be taxed by the GST. This may be one of the hard pieces of evidence we have on what would happen to other sectors, the movie industry or whatever.

You are also saying 8,000 people work in the industry. When your sales dropped by 13%, by what percentage did your employment drop? Did you have to see people laid off in the industry? Do you have any of those statistics available?

Mr. Stobart (Member, Confectionery Manufacturers Association of Canada): No, I cannot give you a precise number, because the industry has been going through a number of changes anyway. There were some reductions in employment, but they were because of other reasons. There was a reduction, but I cannot give you an exact figure.

Mr. Nystrom: So your sales dropped by about 13% in the first year after you were subject to a 10% federal sales tax.

Mr. Stobart: Yes.

Mr. Nystrom: What has happened to the sales in the confectionery industry since then? The sales tax of course now is up to 13.5%. Have sales gradually increased?

Mr. Stobart: No, there has been a gradual recovery to the pre-FST level over the years, and we would be in the same tonnage area as we would have been prior to FST in 1985. So it has been a very slow recovery in consumption terms.

Mr. Graham White (Member, Confectionery Manufacturers Association of Canada): In answer to one of your questions, what happened to employment in the confectionery industry, I suppose the most graphic example of what happened to employment was the significant consolidation in the confectionery industry in the years that followed the imposition of the FST. Cadbury was merged with Neilson, and Nabisco has since been merged with Hershey. So there has been a significant consolidation.

Mr. Nystrom: Cookies are confectioneries, right?

Ms Hochu: No, they are not.

Mr. White: Not by definition.

Mr. Nystrom: I am just wondering if you can tell us what the pattern of confectionery consumption is across different income groups in our society and our country.

Mr. Stobart: I do not believe we have any information that speaks to consumption by socio-economic groups. I have no reason to believe it is not reasonably well spread across the various income groups, though.

Mr. White: I think it is significant that when times are tough and the economy goes down, confectionery sales

[Translation]

vos ventes ont diminué de 13 p. 100. Je crois que la taxe était alors de 10 p. 100, et vos ventes ont baissé de 13 p. 100. À partir de là, on peut prévoir ce qui risque de se passer dans d'autres secteurs non taxés actuellement, mais qui sont inclus dans l'assiette de la TPS. Nous avons donc là une indication concrète de ce qui pourrait se passer dans l'industrie du cinéma ou ailleurs.

Vous dites également que vous employez 8,000 personnes. Lorsque vos ventes ont diminué de 13 p. 100, de combien a diminué l'emploi dans votre secteur? Est-ce que vous avez dû licencier des employés? Avez-vous des statistiques à ce sujet?

M. Stobart (membre de l'Association canadienne des fabricants de confiseries): Non, je ne peux pas vous donner de chiffres précis, car notre secteur d'activité a subi plusieurs autres modifications. L'emploi a diminué, mais je ne peux pas dire dans quelle proportion, et il peut y avoir eu d'autres raisons à cela.

M. Nystrom: Vos ventes ont donc diminué d'environ 13 p. 100 au cours de la première année qui a suivi l'imposition d'une taxe fédérale de vente de 10 p. 100.

M. Stobart: Oui.

M. Nystrom: Quelle a été l'évolution des ventes de confiserie depuis lors? La taxe de vente a maintenant atteint un taux de 13.5 p. 100. Est-ce que vos ventes ont augmenté progressivement?

M. Stobart: Non, on a rattrapé progressivement le niveau des ventes d'avant l'imposition de la taxe fédérale, et nous vendons à peu près autant qu'en 1985, avant la taxe. Il y a donc eu une reprise très lente de la consommation.

M. Graham White (membre de l'Association canadienne des fabricants de confiseries): Pour répondre à l'une de vos questions, concernant l'évolution de l'emploi dans la confiserie, l'élément le plus important a été la restructuration du secteur au cours des années qui ont suivi l'imposition de la taxe fédérale. Cadbury a fusionné avec Neilson et Nabisco avec Hershey. Il y a donc eu un mouvement important de concentration.

M. Nystrom: Les biscuits font partie des confiseries, n'est-ce pas?

Mme Hochu: Non.

M. White: Pas d'après la définition.

M. Nystrom: Pouvez-vous me dire comment se présente la consommation de confiseries dans notre société et dans notre pays en fonction des différentes tranches de revenu?

M. Stobart: Je ne pense pas que nous ayons des données concernant la consommation selon les groupes socio-économiques. Mais tout me porte à croire qu'elle est assez bien répartie sur l'ensemble des groupes de revenu.

M. White: Ce qui est remarquable, c'est qu'en période de difficultés et de ralentissement de l'économie, les

[Texte]

tend to increase a bit. That would suggest people with less money tend to consume a bit more confectionery. It is also skewed, of course, to lower age groups.

Mr. Nystrom: When you had the drop-off in confectionery sales in 1985, was there any particular group of confectionery items that suffered more than others? Was there any pattern within the pattern or within the trend?

Mr. White: What happened after the imposition of the federal sales tax in 1985 was that confectionery was taxed alone, and confectionery sales declined. We objected to this, and the government's response to that was to tax a whole range of other snack foods, including potato chips. They promptly declined as well. As to what would happen when other items are taxed, I suppose you can draw your own conclusions.

Mr. Nystrom: So the sale of potato chips declined as well.

Mr. White: That is right.

Mr. Nystrom: Why do you think the government would tax things like potato chips and chocolate bars but let a rich guy like Blenkarn buy his caviar and have it tax free?

Mr. White: I think they are an easier target.

• 1015

Mr. Nystrom: You are also saying here in your brief that you believe if this tax goes through, the confectionery market in the country will be dampened by unfairness in the tax system and manufacturers will have the incentive to get their supplies from outside of Canada. Why would there be an incentive to get supplies from outside of the country?

Mr. White: I suppose a reasonable response is that as the industry is taxed its economic burden is increased, its base is reduced, and it makes us less competitive with other international suppliers of confectionery.

However, I would like to elaborate on that by saying that the current federal sales tax is a bit of a devil, and I would agree with Mr. Wilson's comment that it is a silent killer of jobs. As free trade comes into effect, the incentive to buy outside the country increases because the tax is levied on the duty-paid value; of course if the duty goes down, the sales tax goes down, certainly as it applies to direct retailers. But in my own view the GST is a better tax than the manufacturers' sales tax. The problem with it is it has too many exemptions.

Mr. Nystrom: How much would it cost the federal government if they were to zero-rate your industry. like food is zero-rated? Have you figured out what the cost would be?

[Traduction]

ventes de confiseries ont tendance à augmenter légèrement, ce qui semble indiquer que les moins fortunés consomment un peu plus de confiseries. Naturellement, nous vendons beaucoup auprès des jeunes.

M. Nystrom: Lorsque vos ventes ont chuté en 1985, cette baisse a-t-elle frappé certains articles de confiserie plus que d'autres? Quelles ont été les particularités de la tendance?

M. White: Après l'imposition de la taxe fédérale sur les ventes des fabricants en 1985, les ventes de confiseries ont diminué, ces produits étant les seuls à être taxés. En réaction à nos protestations, le gouvernement a taxé toute une gamme de grignotines, notamment les croustilles de pomme de terre, dont les ventes n'ont pas tardé à diminuer. Quant à ce qu'il pourrait advenir des autres produits taxés, concluez vous-même!

M. Nystrom: Les ventes des croustilles de pomme de terre ont donc diminué également.

M. White: C'est exact.

M. Nystrom: Pourquoi pensez-vous que le gouvernement taxe des produits comme les croustilles de pomme de terre et les tablettes de chocolat alors que les nantis comme Blenkarn peuvent toujours acheter leur caviar sans payer de taxe?

M. White: On vise la cible la plus facile.

M. Nystrom: Vous dites également dans votre mémoire que si la taxe est adoptée, le marché de la confiserie au Canada va être pénalisée par les injustices du régime fiscal et on va inciter les fabricants à s'approvisionner à l'étranger. Qu'est-ce qui pourrait les amener à agir ainsi?

M. White: C'est sans doute le fait qu'en les taxant, on alourdit leur fardeau économique, on réduit leur clientèle et on les rend moins compétitifs, par rapport aux fournisseurs étrangers de produits de confiserie.

Je voudrais cependant ajouter que la taxe fédérale actuelle a des effets diaboliques; comme l'a dit M. Wilson, elle supprime des emplois en secret. L'entrée en vigueur du libre-échange va inciter davantage les commerçants à s'approvisionner à l'étranger, puisque la taxe s'applique à la valeur du produit après acquittement des droits, et si les droits diminuent, la taxe de vente diminue également, en particulier pour les détaillants. Mais à mon avis, la TPS est préférable à la taxe sur les ventes des fabricants, qui comporte de trop nombreuses exemptions.

M. Nystrom: Qu'est-ce qu'il en coûterait au gouvernement fédéral s'il détaxait votre secteur d'activité comme il l'a fait pour les produits alimentaires? Avez-vous fait le calcul?

[Text]

Mr. White: Approximately \$100 million under either plan. The tax is currently 13.5% on the wholesale level. Confectionery is one of the few—

The Chairman: That is wholesale, is it?

Mr. White: It is at the wholesale level.

You might be interested in looking at the history of the federal sales tax as it applied to confectionery. It was exempt for many years. It was put in at a 10% rate on the manufacturers level. It was increased. Then it was moved to the wholesale level, and then increased again. That is really what has happened. It has been a phenomenal amount of rate increases over a very short period.

Mr. Nystrom: You are also saying in your brief that in many cases the nutritional value of confectionery foods compares favourably with many of the basic foods that are now tax exempt, or zero-rated. I wonder if you can elaborate on this point. Can you identify some of the competing products that have similar nutritional value to some foods that are zero-rated?

Mr. White: Chocolate confectionery, of course, is made up of agricultural products, many of which can be found in your own kitchen: milk, eggs, butter, cocoa, sugar. These are fairly nutritious elements and are significant contributors to our agricultural society. Frozen desserts, for example, would contain similar products; they would just happen to be packaged differently and found in a different place in the store. These are not taxable, nor are they proposed to be taxable. There are many products, a tremendous list of products, that would compare unfavourably with confectionery, such as some of these frozen foods.

Mr. Nystrom: I wonder if you could elaborate a bit more on products that would compare favourably in terms of nutrition. I am giving you a chance to make the argument now that you have products of equal or better nutritional value that are being taxed and other things are not being taxed, and perhaps you can present in a bit more detail some nutritional arguments as to why you are being discriminated against. I can see it from the tax point of view, of course—you are being taxed but others are not being taxed—but is there a good nutritional argument to make? You are obviously an expert in the field; you know what products are classified as confectioneries that are going to be subject to the tax, and some of them must have nutritional value at least equal to some of those that are not. Can you give us some precise examples so we can understand exactly what you mean?

Mr. White: It is difficult to give you a precise example, but I can tell you—

Mr. Nystrom: Well, ballpark examples then. Really this is one way of almost calling it a sin tax, like tobacco and alcohol, which have heavy taxes in this country. I suppose if this proposal goes through, we are saying there are two patterns of food and one is taxable while the other is not

[Translation]

M. White: À peu près 100 millions de dollars dans un cas comme dans l'autre. La taxe est actuellement de 13,5 p. 100 au niveau des grossistes. La confiserie est l'un des rares. . .

Le président: Au niveau des grossistes, n'est-ce pas?

M. White: En effet.

L'histoire de la taxe fédérale de vente appliquée à la confiserie est très intéressante. Nos produits en ont été exemptés pendant des années. La taxe a été imposée au niveau des fabricants à un taux de 10. 100, qui a augmenté par la suite. Puis on l'a fait passer au niveau du commerce de gros, en l'augmentant de nouveau. C'est ainsi que les choses se sont passées. Il y a eu une très forte augmentation du taux de la taxe sur une très courte période.

M. Nystrom: Vous dites également dans votre mémoire que dans bien des cas, la valeur nutritive des confiseries est tout à fait comparable à celle de produits alimentaires de base actuellement exemptés. Pouvez-vous nous donner des précisions à ce sujet? Pouvez-vous nous indiquer des produits qui ont une valeur nutritive comparable à celle de certains produits actuellement exemptés?

M. White: Le chocolat, par exemple, se compose de produits agricoles qu'on trouve dans toutes les cuisines: du lait, des oeufs, du beurre, du cacao, du sucre. Il s'agit là de bons éléments nutritifs qui profitent à notre agriculture. Les desserts glacés, par exemple, contiennent des substances analogues. Seulement, ils sont emballés différemment et on les trouve à un autre rayon du magasin. Ces produits ne sont pas taxables, et on ne prévoit pas de les taxer. Il y a de très nombreux produits qui supportent mal la comparaison avec les produits de confiserie, notamment certains produits congelés.

M. Nystrom: Pourriez-vous nous donner des précisions sur les confiseries qui ont une meilleure valeur nutritive? Je vous donne l'occasion de faire valoir votre argument concernant les produits qui ont une valeur nutritive supérieure à celle de certains produits non taxés; vous pourriez insister sur l'argument de la valeur nutritive, qui fait apparaître une situation discriminatoire. Je me place naturellement d'un point de vue fiscal: vos produits sont taxés alors que d'autres ne le sont pas, mais pouvez-vous faire valoir leur qualité nutritives? Vous êtes expert en la matière, vous connaissez les produits qui sont considérés comme des confiseries et qui sont assujettis à la taxe; or certains d'entre eux ont une valeur nutritive au moins égale à celle de divers produits qui ne sont pas taxés. Pouvez-vous nous donner des exemples précis pour nous faire comprendre parfaitement votre point de vue?

M. White: Il m'est difficile de vous donner un exemple précis, mais je peux vous dire. . .

M. Nystrom: Eh bien, donnez-nous simplement une indication. On peut presque parler d'une taxe sur les péchés, comme les lourdes taxes applicables au tabac et à l'alcool. Si cette proposition est adoptée, on pourra considérer qu'il existe deux catégories de produits

[Texte]

taxable. Maybe it is because chocolate bars are more harmful to you than Don's caviar.

• 1020

The Chairman: I do not like caviar.

Mr. White: Let me cite from a brief we filed with the Department of Finance back in 1985. This concerns a product I know very well because we make it—Mars Bar. To the average teenage girl aged 13 to 15, a Mars Bar provides 8% of the recommended daily intake of iron, 9% of the protein, 11% of the magnesium, 14% of vitamin B-12, 14% of the calcium, 22% of riboflavin and 22% of vitamin E. How does this compare with commonly considered healthy natural foods such as an apple? Is that an appropriate example?

Mr. Nystrom: Yes.

Mr. White: Suprisingly an apple is a significant source of only vitamin C, vitamin E, and vitamin B-6. A large apple provides the average Canadian male aged 25 to 49 with 7% of his daily recommended vitamin C intake, 8% of vitamin E and 6% of vitamin B-6, but is virtually devoid of protein, niacin, riboflavin, calcium, zinc and other essential nutrients.

Mr. Nystrom: I am wondering, sir, whether or not we could call this a kid's tax. I was asking you about the pattern of consumption of confectioneries across different income groups. There did not appear to be anything very startling there. Is there a pattern of consumption according to age groups that might be interesting?

Mr. White: I think it depends on the product. Biscuit products tend to skew to older people, while softer chocolate bars with bigger portion sizes would be consumed by healthy, energetic teenagers.

Mr. Stobart: One way confectionery is frequently used these days is as a snack. I think with the current lifestyle of families not getting together for meals and so on—people on the move—they frequently will buy confectioneries as a snack. It is therefore substituted as a meal. It does not replace a meal, but it does give nutrition. I think there is a tremendous amount of confectionery chocolate bars that are consumed in that manner. I think it would be inappropriate to consider therefore that candy or chocolate products were more inappropriate than food.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): On this question of the tax, as you say on page 3, having an incentive to supply from manufacturing facilities offshore in the United States, I can see how the current existing tax would have that effect by taxing the product at the manufacturing source as opposed to the consumer level. Surely this is why we are getting rid of that tax. As you

[Traduction]

alimentaires, les uns étant taxables, les autres ne l'étant pas. C'est peut-être que les tablettes de chocolat sont moins bonnes pour la santé que le caviar de M. Blenkarn.

Le président: Je n'aime pas le caviar.

M. White: Je voudrais vous citer un mémoire que nous avons remis au ministère des Finances en 1985. Il s'agit d'un produit que je connais très bien puisque c'est nous qui le produisons: les barres Mars. Dans le cas d'une jeune fille âgée de 13 à 15 ans, une barre Mars fournit 8 p. 100 de la dose recommandée de fer, 9 p. 100 des protéines, 11 p. 100 du magnésium, 14 p. 100 de la vitamine B-12, 14 p. 100 du calcium, 22 p. 100 de la riboflavine et 22 p. 100 de la vitamine E. Vous pouvez comparer avec l'apport d'un élément naturel comme la pomme, généralement considérée comme un produit sain. Est-ce un bon exemple?

M. Nystrom: Oui.

M. White: Il se trouve que les seuls apports importants de la pomme sont la vitamine C, la vitamine E et la vitamine B-6. Une grosse pomme ne fournit à un individu de 25 à 49 ans que 7 p. 100 de la dose quotidienne recommandée de vitamine C, 8 p. 100 de la vitamine E et 6 p. 100 de la vitamine B-6, mais elle ne contient pratiquement pas de protéine, de niacine, de riboflavine, de calcium, de zinc, ni des autres éléments nutritifs essentiels.

M. Nystrom: Ne pourrait-on pas parler d'une taxe sur les enfants? Je parlais tout à l'heure de la consommation moyenne de confiseries selon les différents groupes de revenu. Il ne semble y avoir rien de particulièrement frappant sur ce point. Y a-t-il quelque chose d'intéressant dans la consommation selon les différents groupes d'âge?

M. White: Tout dépend du produit. Les personnes âgées achètent des biscuits, tandis que les adolescents sains et pleins d'énergie achètent de plus grosses tablettes de chocolat au lait.

M. Stobart: De nos jours, les confiseries prennent souvent la forme d'une grignotine. Dans les familles actuelles, on ne se réunit pas toujours pour les repas et on consomme souvent des confiseries sous forme de grignotine au lieu de prendre un repas. La grignotine ne remplace pas le repas, mais elle apporte des éléments nutritifs. Je pense que c'est de cette manière que l'on consomme une grande quantité de tablettes de chocolat. On aurait donc tort de considérer que les bonbons ou les chocolats ne présentent pas les mêmes qualités que d'autres produits alimentaires.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Vous dites à la page 3 que la taxe incite les fabricants à s'approvisionner à l'étranger et aux États-Unis; je conçois que la taxe actuelle ait un tel effet puisqu'elle s'applique au niveau de la fabrication, et non pas au niveau de la consommation. C'est bien pour cela que l'on veut la supprimer. Dans la mesure où vous êtes d'accord avec M. Wilson sur ce

[Text]

stated that you would agree with Mr. Wilson on that point, how would the new tax have that effect?

Mr. White: The new tax would probably not increase the retail value of confectionery. A 9% tax at retail is about the equivalent of a 13.5% tax at the wholesale level.

Mr. Richardson: What is your average mark-up?

Mr. White: The retail mark-up is about 35%.

The Chairman: You mark up the tax as well as the thing, so the price to the consumer will be less with a 9% tax at the consumption level than the other.

Mr. Richardson: Not if he has a 35% mark-up.

Mr. White: It can be higher or it can be lower depending on the item, but it is approximately the same number.

Mr. Stobart: The best calculations are that prices will not come down.

The Chairman: It depends on whether your people pass along the tax savings; they in fact will hold inventory without tax.

Mr. Stobart: Even if they do, confectionery tends to be priced in nickel increments, and you would be getting into pennies.

The Chairman: You are trying to go to a round price.

Mr. Stobart: It gets rounded up in the retail outlets. I am afraid we would not see reductions in prices.

Mr. Richardson: Essentially you are saying that with a 35% mark-up, the tax would have basically a zero impact on your industry. It is not going to be any more or any less than what is there now.

Mr. Stobart: I think consumer prices will not come down. Yes, they will not escalate at that point in time and in that sense it would not have a negative impact. Our concern is not with this, as we have stated. It is with the fact that we compete with other food items that are exempted. Our basic position is that we—

Mr. Richardson: Fair enough. I understand that part of it, and I am with you there. If everything were taxed equally, you would not have a concern with the tax.

Mr. Stobart: Yes.

• 1025

Mr. Gagliano (Saint-Léonard): In 1985 I participated in the legislative committee that looked into the application

[Translation]

point, comment pouvez-vous affirmer que la nouvelle taxe aurait le même effet?

M. White: La nouvelle taxe n'augmenterait sans doute pas la valeur des confiseries au détail. Une taxe de 9 p. 100 au détail équivaut à peu près à une taxe de 13,5 p. 100 au niveau du grossiste.

M. Richardson: Quelle est votre marge bénéficiaire moyenne?

M. White: Dans la vente au détail, elle est d'environ 35 p. 100.

Le président: Vous calculez cette marge sur la taxe et sur l'objet; par conséquent, le prix pour le consommateur sera inférieur avec une taxe à 9 p. 100 qu'avec l'autre taxe.

M. Richardson: Pas si la marge bénéficiaire est de 35 p. 100.

M. White: Elle peut être inférieure ou supérieure, selon l'article, mais le résultat reste à peu près le même.

M. Stobart: D'après les meilleurs calculs, les prix ne baisseront pas.

Le président: Cela dépend: allez-vous faire bénéficier le consommateur de la suppression de taxe? En fait, vous allez conserver les stocks sur lesquels l'ancienne taxe est supprimée.

M. Stobart: Même dans ce cas, le prix unitaire des articles de confiserie est très modique et il n'y aura qu'un écart de quelques sous.

Le président: Vous allez donc arrondir les prix.

M. Stobart: On arrondit à la dizaine supérieure au niveau du détail. Je crains qu'il n'y ait aucune réduction de prix.

M. Richardson: En fait, vous dites qu'avec une marge bénéficiaire de 35 p. 100, la nouvelle taxe n'aura pratiquement aucun effet dans votre secteur d'activité. Les prix ne seront ni supérieurs, ni inférieurs à ce qu'ils sont actuellement.

M. Stobart: Je pense que les prix à la consommation ne baisseront pas, et ils ne vont pas augmenter dans l'immédiat; à cet égard, la nouvelle taxe n'aura pas de conséquences négatives. Ce n'est d'ailleurs pas ce qui nous préoccupe, comme nous l'avons indiqué. Ce que nous contestons, c'est que nous devons soutenir la concurrence d'autres produits alimentaires qui sont exemptés. Nous estimons fondamentalement que nous...

M. Richardson: C'est parfait. Je comprends cet argument et je l'admets parfaitement. Si tous les produits étaient taxés, la nouvelle taxe ne vous poserait aucun problème.

M. Stobart: C'est cela.

M. Gagliano (Saint-Léonard): En 1985, je faisais partie du comité législatif chargé d'étudier la mesure qui a

[Texte]

where your industry for the first time had to pay sales tax. We had then different arguments about why granola was not taxable but a chocolate bar had to be taxable. Here again you will see we are at the same debate, and in your recommendation you say that the alternative should exempt confectionery along with other basic groceries.

I would like to hear from you, for example, on the exemption, if you would include soft drinks, snack bars. We had the Canadian Restaurant and Foodservices Association here, which proved to us, for example, that whether the pizza is taxable depends. If you buy a frozen pizza from a grocery store or if you stop by a pizza counter and pick up a pizza or a muffin, for example, it is taxable if you ask to put it in the microwave oven.

Do you recommend that all the snacks, all the fast food, should be exempted, or could you elaborate on that?

Mr. Stobart: We have already said that our position is that we have no difficulty with the GST tax and therefore we are suggesting that if everything were taxed, and at a lower rate, we would feel perfectly satisfied with that situation.

Our position is that if that is not going to be the case and there are going to be arbitrary exemptions, on our belief that we are used as part of the food consumption and for nutrition in this country we should not be taxed.

Mr. Galiano: What you are saying is that, regardless, where food is essential, where certain items are essential to people to live, then tax everybody or have one rate; as long as it is simple, we do not care, tax us. But the moment it touches your industry, you are saying that then you are going to be taxed. I have problems following your logic. Food is an essential element somebody has to eat. We have been told that we should tell our kids, for example, that breakfast is important in the morning. Now you say, well, we do not care as long as you tax everybody, or have a lower rate, or if you do not tax them then exempt us from the others. But I would like to know how far it would go. What should be exempt? What is in the food? This is the problem we have. What is food?

Mr. Stobart: I do not know what is food. We feel that our industry is part of diet, part of nutrition, and therefore should be classified as food. We have had an argument with the government over the past four years on the question of the federal sales tax, so our position has been consistent throughout. We do not believe we should be taxed at all; however, if there is going to be a tax and a change in the tax system, then we believe that, on the basis of fairness, it should be equal to all items of food. If we are part of nutrition and we are part of people's diets, we are part of their daily consumption, then why would

[Traduction]

imposé pour la première fois une taxe fédérale de vente dans votre domaine. On nous a présenté alors différents arguments pour expliquer pourquoi les barres de granola n'étaient pas taxées alors que les tablettes de chocolat l'étaient. Nous menons toujours le même débat aujourd'hui, et dans vos recommandations, vous dites qu'on pourrait envisager d'exempter les articles de confiserie au même titre que les produits alimentaires de base.

D'après vous, l'exemption doit-elle s'appliquer aux boissons gazeuses et aux grignotines? Nous avons reçu des représentants de l'Association canadienne des restaurateurs et des services d'alimentation, qui nous ont montré que les pizzas n'étaient pas toutes taxables. Si vous achetez une pizza congelée dans un magasin d'alimentation ou si vous vous arrêtez chez un marchand de pizzas pour acheter une pizza ou un muffin, par exemple, vous ne payerez la taxe que si vous demandez qu'on réchauffe l'article dans un four à micro-ondes.

Est-ce que vous recommandez l'exemption pour toutes les grignotines et pour tout les «prêt-à-manger»? Pouvez-vous nous donner des précisions?

M. Stobart: Nous avons déjà dit que la TPS ne nous posait pas de problème; par conséquent, si tout était taxé à un taux inférieur, la situation nous semblerait tout à fait satisfaisante.

Nous estimons que si tel n'est pas le cas, si l'on prévoit des exemptions arbitraires, comme nous le proposons aux consommateurs des produits alimentaires de bonne qualité nutritive, nos produits ne devraient pas être taxés.

M. Gagliano: Vous estimez donc que même si certains produits alimentaires sont indispensables, il faut tout taxer au même taux; du moment qu'il s'agit d'une solution simple, on peut vous imposer la taxe. Mais si les nouvelles mesures touchent votre secteur en particulier, c'est différent. J'ai du mal à suivre votre raisonnement. Les produits alimentaires sont indispensables pour tout le monde. Nous savons qu'il faut apprendre à nos enfants, par exemple, qu'il est essentiel de déjeuner le matin. Maintenant vous dites que ça vous est égal dans la mesure où la taxe s'applique à tout mais à un taux inférieur, et que si certains articles sont exemptés, vous voulez que les vôtres le soient également. Mais jusqu'où va-t-il falloir aller? Quels produits doivent être exemptés? Qu'est-ce qui fait partie des produits alimentaires? Voilà le problème. Qu'est-ce qu'un produit alimentaire?

M. Stobart: Je ne sais pas. Nous estimons que notre production fait partie de l'alimentation et d'un régime alimentaire normal. Elle devrait donc faire partie des produits alimentaires. Nous avons été en conflit avec le gouvernement au cours des quatre dernières années à propos de la taxe fédérale sur les ventes des fabricants, et notre avis n'a pas changé. Nous devrions être entièrement exonérés; cependant, s'il faut modifier le régime fiscal et imposer une nouvelle taxe, nous pensons qu'au nom de l'équité, elle devrait s'appliquer uniformément à tous les produits alimentaires. Nous fabriquons des produits

[Text]

you single out confectionery from a sandwich or something that could be bought in the food store which is exempt? That is the position we think is inconsistent. It is not for us to determine all of the realms of other foods that are borderline as to whether they are in or out; we are talking confectioneries.

Mr. Gagliano: I understand your point, but the problem I have with it is that we have to look at it overall and when you come before us we would like to know a bit more and not necessarily just your point. I understand why a chocolate bar should be taxed. That is a finished product and you can eat it right away, whereas if you buy another similar thing. . . I know that debate very well and we went through it in 1985 and I understand your point. But here the difficulty I have is that on your recommendation. . . Are you willing to go along with this tax reform and the fact that it is discriminating against your industry? As you are aware, the restaurants and convenience stores that will sell products are going to have nightmares trying to determine what is taxable and what is not. Regardless of the discrimination and inefficiency and complications, are you still willing to go along and support this sales tax reform?

• 1030

Mr. Stobart: On the basis that is in the technical paper, no.

Mr. Gagliano: Therefore, you are saying no to the way it is; it should be changed drastically or otherwise you do not—

Mr. Stobart: We believe it should be changed, and we have offered a suggestion as to how it should be changed.

The Chairman: You either want to be exempt from the tax or want everybody else taxed.

Mr. Stobart: Yes, sir.

The Chairman: It is as simple as that.

Mr. Young (Gloucester): Following up on my colleague's question, am I to understand that since sales go up during hard times—and much of the projections on this indicate that there will be some significant inflation and there will be higher unemployment if this tax is implemented—so long as it hurts everyone equally, the slogan of your association is “misery loves confectionery”? Is that what you are telling us this morning?

Mr. Stobart: No, I do not believe that is what we are telling you. I am surprised you would draw that conclusion.

Mr. Young: You are, however, supporting the tax, as long as you are treated the same way as everyone else in the food business.

Mr. Stobart: I think the position we stated a number of times is that in the current situation in the goods and

[Translation]

alimentaires de consommation courante; par conséquent, pourquoi distinguer une confiserie d'un sandwich ou d'un article vendu dans un magasin d'alimentation, et qui sera exempté de la taxe? À notre avis, ce n'est pas logique. Il ne nous appartient pas de désigner tous les produits alimentaires qui sont à la limite de leur catégorie. Nous voulons simplement parler des confiseries.

M. Gagliano: Je comprends votre point de vue, mais nous devons considérer la situation globalement et comme vous comparez devant nous, nous aimerions en savoir un peu plus. Je comprends que l'on perçoive la taxe sur une tablette de chocolat. Il s'agit d'un produit fini consommable immédiatement, alors que celui qui achète un article semblable. . . Je connais parfaitement ce genre de discussion, que nous avons déjà connue en 1985, et je comprends votre argument. Mais ce qui me gêne, dans votre recommandation. . . Voulez-vous souscrire à cette réforme fiscale et à ses effets discriminatoires à votre égard? Comme vous le savez, les restaurants et les dépanneurs vont avoir des problèmes cauchemardesques pour déterminer ce qui est taxable et ce qui ne l'est pas. Indépendamment de la discrimination, de l'inefficacité et de la complexité de la taxe, est-ce que vous êtes toujours favorables à la réforme de la taxe de vente?

M. Stobart: Non, pas si l'on s'en tient à ce qui figure dans le document technique.

M. Gagliano: Vous refusez donc la formule actuelle; il faudrait y apporter des modifications importantes, sinon vous ne. . .

M. Stobart: Il faudrait apporter des modifications, et nous avons proposé quelque chose à cet égard.

Le président: Vous demandez soit une exemption, soit une application générale de la taxe.

M. Stobart: Oui, monsieur.

Le président: C'est aussi simple que cela.

M. Young (Gloucester): Pour reprendre la question de mon collègue, faut-il en déduire que comme vos ventes augmentent en période de difficultés—et d'après les prévisions, il y aurait une inflation importante et une augmentation du chômage si cette taxe entre en vigueur—dans la mesure où la taxe frapperait tout le monde uniformément, le slogan de votre association, c'est «la misère aime les confiseries». Est-ce bien cela que vous nous dites ce matin?

M. Stobart: Non, ce n'est pas ce que nous sommes en train de vous dire. Je suis surpris que vous en veniez à une telle conclusion.

M. Young: Vous êtes cependant favorable à la taxe dans la mesure où vous êtes traité de la même façon que tous les autres fabricants des produits alimentaires.

M. Stobart: Comme nous l'avons dit à plusieurs reprises, dans l'état actuel de la taxe sur les biens et

[Texte]

services tax, we believe we are part of food and should not be taxed.

Mr. Young: You must be against this tax, then.

Mr. Stobart: I have said that, yes.

Mr. Young: That is what I want to make sure of. They think you are for it and I want to make sure you are not.

The Chairman: I want to thank you very much for coming here this morning.

Our next witness will be McDonald's Restaurants of Canada Ltd., but before they go on I want to go ahead with a couple of housekeeping matters that have to be attended to today. If you will listen to the draft motions, perhaps somebody would move them.

Mr. Soetens: Do we have these in our hands?

The Chairman: Just listen to them. I think you will find that they are all acceptable.

Could someone please move that the chairman be authorized to obtain leave from the House for the following travel itinerary of the committee:

1. That a subcommittee of three members of the Standing Committee on Finance be authorized to travel for the purpose of hearing witnesses to Yukon, from Friday, September 29, 1989, to Sunday, October 1, 1989, and the necessary staff to accompany the committee;
2. That this committee be authorized to travel to Vancouver, Edmonton, Regina and Winnipeg from Sunday, October 1, 1989, to Friday, October 6, 1989; and to St. John's, Newfoundland, Charlottetown, Prince Edward Island and Halifax, N.S., and Fredericton, N.B., from Tuesday, October 17, 1989, to Thursday, October 19, 1989; and to Mont Sainte-Marie from Monday, November 6, 1989, to Thursday, November 9, 1989, and the necessary staff to accompany the committee.

Mr. Manley: I so move.

Motion agreed to

The Chairman: The next one is that pursuant to Standing Order 120, the committee retain the services of Strategic Communications to organize media relations for the period of September 26, 1989, to October 19, 1989, for a total amount not to exceed \$10,000, to be paid from the committee's approved budget for the fiscal year ending March 31, 1990.

Now the guts of this is that they are only going to be working on our two trips. We have to somebody to help us on our trips and the amount depends on how much they do. *D'accord?*

Motion agreed to

The final motion is that the chairman be authorized to hire necessary support staff from the committee's approved budget for the fiscal year ending March 31, 1990.

[Traduction]

services, nous estimons faire partie de la production alimentaire et nous devrions être exonérés.

M. Young: Vous êtes donc contre la taxe.

M. Stobart: Oui, c'est ce que j'ai dit.

M. Young: Je voulais m'assurer, car d'autres ont eu l'impression du contraire.

Le président: Je vous remercie d'avoir été des nôtres ce matin.

Notre témoin suivant représente les restaurants McDonald du Canada, mais avant de lui céder la parole, je voudrais régler quelques questions de régie interne sur lesquelles nous devons nous prononcer aujourd'hui. Si vous voulez écouter les ébauches de motion, vous pourrez ensuite les proposer.

M. Soetens: Est-ce qu'on les a distribuées?

Le président: Vous pouvez simplement écouter. Vous les trouverez sans doute toutes acceptables.

Quelqu'un pourrait-il proposer que le président soit autorisé à demander à la Chambre d'approuver l'itinéraire suivant pour le Comité:

1. Qu'un sous-comité de trois membres du Comité permanent des Finances soit autorisé à se rendre au Yukon pour entendre des témoins du vendredi 29 septembre 1989 au dimanche 1^{er} octobre 1989, accompagné du personnel nécessaire;
2. Que ce comité soit autorisé à se rendre à Vancouver, Edmonton, Regina et Winnipeg du dimanche 1^{er} octobre 1989 au vendredi 6 octobre 1989; et à Saint-Jean de Terre-Neuve, à Charlottetown à l'Île-du-Prince-Édouard, à Halifax en Nouvelle-Écosse, et à Fredericton au Nouveau-Brunswick, du mardi 17 octobre 1989 au jeudi 19 octobre 1989; et à Mont Sainte-Marie du lundi 6 novembre 1989 au jeudi 9 novembre 1989, en compagnie du personnel nécessaire.

M. Manley: Je le propose.

La motion est adoptée

Le président: La suivante, c'est que conformément à l'article 120 du règlement, le Comité retienne les services de *Strategic Communications* qui se chargera des relations avec les médias pour la période du 26 septembre 1989 au 19 octobre 1989, pour une somme totale ne dépassant pas 10,000\$ dollars à prélever sur le budget approuvé du Comité pour l'année financière se terminant le 31 mars 1990.

En réalité, ils ne vont travailler pour nous qu'au cours des deux déplacements. Il nous faut quelqu'un pendant nos déplacements, et le montant de la dépense dépendra du travail effectué. *Agreed?*

La motion est adoptée

La dernière motion, c'est que le président soit autorisé à engager le personnel de soutien nécessaire grâce au budget approuvé du Comité pour l'année financière se terminant le 31 mars 1990.

[Text]

That is support staff for Marie. We are also having some problems getting some stuff cleaned out, so we have to have some more—

Mr. Young: Did you say the clerk hires or the chairman does?

The Chairman: It is that the chairman be authorized. Apparently I have to do everything on behalf of the committee.

Mr. Young: Could we just hold that until we can have a discussion about it?

The Chairman: These are Marie's, so if you want to make it "the clerk be authorized to", I am happy with that. Marie tells me that is the way the motion is supposed to read.

• 1035

Mr. Young: It is clerical personnel.

The Chairman: Yes.

Mr. Young: That is fine.

An hon. member: I so move.

Motion agreed to

The Chairman: The next motion is that the committee allow one official from the Department of Finance, one research assistant from the Liberal Party and one research assistant from the New Democratic Party to travel with it to western and eastern Canada.

Mr. Young: I so move.

Motion agreed to

The Chairman: All of the motions have been passed. Thank you very much.

Mr. Nystrom: I wonder if you could give us a report on the progress of the House order to televise the hearings.

The Chairman: I am waiting for the House order on that, just as you are, and I am also hoping that the House will instruct us to use room 253-D. I am in the course of trying to get another location. Hopefully that will happen today. It did not happen yesterday.

Mr. Nystrom: I know you will use your considerable weight to make sure it happens, Mr. Chairman.

Some hon. members: Oh, oh!

The Chairman: I will sit on it. I will wrestle it to the ground.

Mr. Nystrom: After Mr. Wilson said you were hallucinating, I wish you luck in wrestling him to the ground.

The Chairman: I will have to tell you about the hallucinations at some other time.

M. Nystrom: Monsieur le président, j'ai une autre question. J'ai entendu des rumeurs voulant que vos

[Translation]

Il s'agit du personnel de soutien pour Marie. Il reste encore quelques problèmes à régler, il va donc falloir. . .

M. Young: Voulez-vous dire que le greffier ou le président embauche?

Le président: Il faut que le président y soit autorisé. Apparemment, c'est à moi d'intervenir au nom du Comité.

M. Young: Est-ce que nous pouvons laisser cela en suspens jusqu'à ce que nous puissions en discuter?

Le président: Comme il s'agit de collaborateurs pour Marie, nous pourrions écrire «le greffier soit autorisé»; je suis tout à fait d'accord. Marie me signale que c'est la formule consacrée.

M. Young: Il s'agit de commis.

Le président: Oui.

M. Young: C'est très bien.

Une voix: Je propose la motion.

La motion est adoptée

Le président: La motion suivante est que le Comité permette à un fonctionnaire du ministère des Finances, à un attaché de recherche du Parti libéral et à un attaché de recherche du Nouveau parti démocratique de voyager avec lui dans l'Ouest et dans l'Est.

M. Young: Je propose la motion.

La motion est adoptée

Le président: Toutes les motions ont donc été adoptées. Merci beaucoup.

M. Nystrom: Pouvez-vous nous faire rapport de la demande que nous avons faite à la Chambre de téléviser les audiences.

Le président: Tout comme vous, j'attends l'ordre de la Chambre sur cette question, et j'espère également que la Chambre va nous dire d'utiliser la pièce 253-D. J'essaie de trouver une autre salle de comité. J'espère que je peux le faire pour cet après-midi. On n'a pas pu le faire hier.

M. Nystrom: Je sais que vous êtes un homme qui a beaucoup de poids, monsieur le président.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Je vais juguler quelqu'un, si nécessaire.

M. Nystrom: Après que M. Wilson a dit que vous aviez des hallucinations, je vous souhaite bonne chance.

Le président: Je vais devoir vous raconter l'histoire des hallucinations à un autre moment.

Mr. Nystrom: I have another question, Mr. Chairman. I heard some rumours to the effect that our colleagues from

[Texte]

collègues du Québec ont demandé à avoir des audiences publiques dans la province de Québec. Est-ce que vous avez quelque chose à dire à ce propos?

The Chairman: We have been dealing fairly closely with a number of witnesses coming from Quebec. They seem quite happy to come here. If we wanted, conceivably we could continue our eastern trip to Quebec City, but that would mean we would have to have hearings on a Friday. I am not so sure that members, under the pressure of their own offices and all the rest, would really want to do that. This is pretty central for the central part of Canada. It is just a question of what you really want; we can do it, but I have to tell you that it will require working Friday.

M. Gagliano: Monsieur le président, la dernière fois qu'on avait discuté de ce sujet, j'avais l'impression qu'il était question d'aller à Québec au lieu d'aller à Montréal. Pour moi, il était clair que nous allions à Québec.

The Chairman: I would be talking of Quebec City on a Friday.

M. Gagliano: Pas de problème, monsieur le président.

M. Clément Couture (député de Saint-Jean): Monsieur le président, les mémoires qui vont nous être présentés vont parler de difficultés au niveau du Québec en rapport avec la Côte-Nord et plusieurs villes sur la Côte-Sud, villes qui sont relativement loin d'Ottawa. Mais lorsque les mémoires nous seront tous remis, nous verrons exactement ce qu'il faudra faire. Si les mémoires sont suffisants il est clair que nous voudrions faire un arrêt à Québec. Parce que, si sur la Côte-Nord les gens sont très loin, sur la Côte-Sud, ils sont loin, aussi; mais on jugera à ce moment-là.

The Chairman: I want to make it clear to members that where it is an ordinary situation and not a big commercial organization, it has been the practice of the clerk to authorize a payment of transportation and, if necessary, hotel accommodation. That takes away a lot of that problem.

The clerk really has had no difficulty in talking to people. There is a certain desire to come here where they get fairly better national coverage; in many cases, people want that national coverage.

If you want to talk to the clerk, fine; if you want to talk amongst yourselves, we can perhaps come to some agreement. In the meantime we have to move along.

Our witness this morning is McDonald's Restaurants of Canada Ltd. George Mencke is the president. George, would you please introduce your people.

Mr. George M. Mencke (Senior Vice-President, McDonald's Restaurants of Canada Ltd.): Thank you, Mr. Chairman. Thank you for the promotion. I am senior vice-president.

Mr. Chairman, hon. members, thank you for the opportunity to come to the committee to present our

[Traduction]

Quebec asked that public hearings be held in that province. Have you anything to say on this matter?

Le président: Nous sommes en rapport avec un certain nombre de témoins qui vont venir du Québec. Ils semblent assez heureux de venir ici. Si on voulait le faire, il serait possible de poursuivre notre voyage dans l'Est à Québec, mais il faudrait tenir les audiences le vendredi. Compte tenu de tout le travail des membres du Comité dans leurs bureaux et ailleurs, je ne suis pas sûr qu'ils seraient prêts à faire cela. Ottawa est une ville assez bien située pour la région centrale du Canada. Tout dépend de ce que vous voulez faire. On peut avoir des audiences à Québec, mais il faudrait siéger vendredi.

Mr. Gagliano: The last time we talked about this, Mr. Chairman, I understood that we were talking of going to Quebec City, rather than Montreal. I clearly understood that we were talking about going to Quebec City.

Le président: Il est question de tenir des audiences à Québec le vendredi, à la fin de notre voyage dans l'Est.

Mr. Gagliano: No problem, Mr. Chairman.

Mr. Clément Couture (Saint-Jean): Mr. Chairman, the briefs we will be receiving will be dealing with the problems facing the North Shore of Quebec and a number of towns on the South Shore. These locations are relatively far from Ottawa. However, once we have all the briefs, we will be able to determine exactly what we have to do. If there are enough briefs, clearly we would like to stop in Quebec City. The witnesses we would hear from on the North Shore and the South Shore are really quite far away. But it will all depend on the briefs we receive.

Le président: Je tiens à expliquer aux membres du Comité que lorsqu'il ne s'agit pas d'une grosse entreprise commerciale, la greffière autorise le remboursement des frais de transport et de logement, si nécessaire. Cela règle une bonne partie du problème.

La greffière n'a pas eu de problème avec les témoins. Ils préfèrent venir à Ottawa où ils vont avoir une meilleure couverture nationale.

Si vous voulez parler à la greffière, c'est très bien; si vous voulez en parler entre vous, peut-être qu'on peut en arriver à une entente. Entre-temps, il faut poursuivre nos travaux.

Nos témoins ce matin représentent Les restaurants McDonald du Canada Ltée. George Mencke en est le président. Je vous demande de nous présenter les personnes qui vous accompagnent, s'il vous plaît, George.

M. George M. Mencke (vice-président principal, Les restaurants McDonald du Canada Ltée): Merci, monsieur le président. Je vous remercie de la promotion. En fait, je suis vice-président principal.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, je vous remercie de l'occasion de comparaître devant le Comité

[Text]

views. I have with me today Mr. Paul Dumas, an owner-operator from Terrebonne, Quebec, who will be addressing the committee in French; Mr. Peter Beresford, vice-president of McDonald's; and Mr. Paul Rose, an owner-operator from Maple Ridge, British Columbia.

• 1040

We would like to give you a little background on McDonald's. McDonald's is in the business of operating limited-menu, quick-service restaurants. McDonald's also grants licences to independent Canadian businessmen and women to operate McDonald's restaurants. Currently there are 600 McDonald's restaurants across Canada with annual sales of \$1.3 billion, and 350 of these restaurants are owned and operated by independent businessmen and women. These stores are located in communities all across Canada, such as St-Jean, Quebec, and Yorkton, Saskatchewan.

We are really a collection of independent small businesses. McDonald's services 1.5 million customers per day or over 10 million customers per week, which is almost one-third of the Canadian population. McDonald's also employs 60,000 people across the country, which means we are the seventh largest employer in Canada.

The majority of these employees are students working part time, and in many cases McDonald's is the first employer of these people. These employees learn valuable skills such as team work, independence, discipline, the work ethic. McDonald's purchases 99% of its products and services within Canada, which amounts to \$750 million annually.

As the largest food service operation in Canada, we represent a large segment of the Canadian population—the Canadian consumers.

Mr. Chairman, McDonald's position is simple. We support sales tax reform as long as it is fair to individuals, families, businesses, and industries across Canada. The goods and services tax, as it is currently drafted, does not meet that objective. Zero-rating groceries and taxing food services creates inequities and competitive distortions that are unfair to our customers and McDonald's.

The committee has previously heard from the Canadian Restaurant and Foodservices Association on the industry's position on the goods and services tax. McDonald's fully supports the Canadian Restaurant and Foodservices Association position on the fair and equal treatment of all food products.

In the next couple of minutes we will demonstrate why we feel this tax is unfair to customers, while leaving the

[Translation]

pour exprimer notre point de vue. M'accompagnent aujourd'hui M. Paul Dumas, un propriétaire exploitant de Terrebonne, au Québec, qui va parler en français; M. Peter Beresford, vice-président des restaurants McDonald; et M. Paul Rose, qui est propriétaire exploitant de Maple Ridge en Colombie-Britannique.

Nous aimerions vous donner quelques informations au sujet des restaurants McDonald's. Nous exploitons des restaurants à menu limité et à service rapide. McDonald's donne également des permis à des entrepreneurs indépendants canadiens pour exploiter les restaurants McDonald. À l'heure actuelle, il y a 600 restaurants McDonald partout au Canada, avec un chiffre d'affaires annuel de 1,3 milliard de dollars. Et 350 de ces restaurants appartiennent à des concessionnaires indépendants. Ces restaurants se trouvent dans les villes dans toutes les régions du Canada, par exemple St-Jean au Québec, et Yorkton en Saskatchewan.

À vrai dire nous sommes des petites entreprises indépendantes. McDonald's sert 1,5 million de clients par jour, ou plus de 10 millions de clients par semaine, ce qui représente presque la moitié de la population canadienne. De plus, McDonald's emploie 60,000 personnes au Canada, ce qui fait que nous nous classons septième parmi les employeurs les plus importants du Canada.

La plupart des employés sont des élèves qui travaillent à temps partiel, et dans bien des cas, McDonald's est leur premier employeur. Ces employés apprennent des compétences valables comme par exemple le travail en équipe, l'indépendance, la discipline, l'attitude moraliste envers le travail. Les restaurants McDonald's achètent 99 p. 100 de leurs produits et services au Canada, ce qui représente 750 millions de dollars par an.

En tant que le service d'alimentation le plus important au Canada, nous représentons une part importante de la population canadienne—c'est-à-dire les consommateurs canadiens.

Monsieur le président, la position des restaurants McDonald's est simple. Nous appuyons la réforme de la taxe à condition qu'elle soit juste pour les particuliers, les familles, les entreprises et les industries du Canada. La taxe sur les produits et services, sous sa forme actuelle, n'atteint pas cet objectif. Le fait que les produits alimentaires soient détaxés, alors que les services alimentaires sont taxés crée des inéquités et des écarts concurrentiels qui sont injustes à l'égard de nos clients et à l'égard de notre entreprise.

Le Comité a déjà entendu la position de l'industrie sur la TPS telle qu'exprimée par l'Association canadienne des restaurateurs et des services d'alimentation. Les restaurants McDonald's appuient complètement la position de l'association en ce qui concerne un traitement juste et équitable pour tous les produits alimentaires.

Nous allons essayer de vous démontrer au cours de notre exposé pourquoi nous estimons que cette taxe est

[Texte]

committee with four important messages: first, that McDonald's customers are typical Canadian consumers; second, that McDonald's is in the basic grocery business; third, that the goods and services tax will penalize small Canadian businessmen and women unfairly; and fourth, that the goods and services tax will exaggerate a competitive distortion.

M. Paul Dumas (McDonald's Licensee from Terrebonne, Québec, from McDonald's Restaurants of Canada Limited): Bonjour, je m'appelle Paul Dumas et je suis propriétaire à Terrebonne depuis 10 ans. J'aimerais vous parler un peu de mes clients. Les clients de McDonald's sont principalement de jeunes adultes et des familles avec de jeunes enfants recherchant la commodité et l'atmosphère familiale qu'offrent les restaurants McDonald's. Ils s'attendent à recevoir des produits de qualité supérieure, un service rapide et courtois, à un prix qu'ils peuvent payer. McDonald's vise avant tout les familles. De plus en plus de familles ont un double revenu; le mode de vie a changé et les consommateurs dépensent de plus en plus sur les aliments à l'extérieur de leur domicile. Trente-neuf sous sur chaque dollar consacré à l'achat de nourriture est dépensé à l'extérieur du domicile.

Comme deuxième message, McDonald's est une entreprise de produits alimentaires de base. Enfin, 1,500,000 de clients par jour considèrent McDonald's comme une solution de remplacement économique à la préparation des aliments à domicile. Voici un repas de base pour enfants chez McDonald's: une petite boîte avec un hamburger et une portion de frites à l'intérieur, servis avec un contenant de lait. Cet ensemble est considéré comme un joyeux festin. Ce sont les mêmes produits alimentaires de base que nos clients retrouvent chez eux, c'est-à-dire du pain, du lait, de la viande et des pommes de terre. La différence est que McDonald's offre une solution de remplacement abordable et que nous préparons ces aliments pour nos clients.

Il y a une très proche comparaison des prix de la consommation d'un repas chez McDonald's et de la préparation d'un repas à domicile. Selon notre recherche, les résultats démontrent que 70 p. 100 de nos clients considèrent l'achat d'aliments dans un restaurant à service rapide soit comme une nécessité, soit comme une solution de remplacement à la préparation d'aliments à domicile. L'imposition d'une taxe sur les aliments de McDonald's, alors que sont exonérés les produits vendus en épicerie, pénalise le client qui, pour une raison ou une autre, ne peut pas revenir chez lui préparer son repas.

• 1045

Enfin, notre recherche démontre que 75 p. 100 de nos clients jugent qu'il serait injuste de taxer des produits comme le lait, les hamburgers, les frites dans un restaurant si ces produits similaires étaient non taxés dans une épicerie. Nous croyons qu'il est injuste de taxer un

[Traduction]

injuste à l'égard des clients. Nous avons quatre messages importants à transmettre au Comité. Tout d'abord, que les clients de nos restaurants sont des consommateurs canadiens typiques; deuxièmement, que les restaurants McDonald's vendent des produits alimentaires de base; troisièmement, que la taxe sur les produits et services va pénaliser de façon injuste les petites entreprises canadiennes; et quatrièmement, la taxe sur les produits et services va aggraver les écarts concurrentiels.

Mr. Paul Dumas (McDonald's Licensee from Terrebonne, Quebec, McDonald's Restaurants of Canada Limited): Good morning, my name is Paul Dumas and I have been the owner-operator of a McDonald's in Terrebonne for ten years. I would like to tell you a little about my customers. McDonald's customers are mainly young adults and families with young children who are looking for the convenience and family atmosphere provided by McDonald's. They expect to get high quality products, fast, courteous service, and affordable prices. McDonald's is geared primarily to families. More and more families have two incomes. Lifestyles have changed and consumers are now spending more on food outside the home. Thirty-nine cents of every dollar spent on food is spent outside the home.

Our second message is that McDonald's is in the basic grocery business. Some 1,500,000 customers a day see McDonald's as an economic alternative to eating at home. Here is a basic McDonald's meal for children: we have a small box containing a hamburger and french fries, and a carton of milk. We call this our happy meal. It is composed of the same basic groceries that our customers would find at home: namely, bread, milk, meat and potatoes. The difference is that McDonald's offers an affordable alternative, and we prepare the food for our customers.

The price of a meal at McDonald's compares very favorably to the cost of making a meal at home. According to our research, 70% of our customers think that buying food in a quick-service restaurant is either a necessity or an alternative to preparing food at home. By taxing food bought at McDonald's, while exempting food sold in grocery stores, the government is penalizing the customer who, for one reason or another, cannot go home to prepare a meal.

Our research also shows that 75 per cent of our customers think it would be unfair to tax products such as milk, hamburgers and french fries eaten in a restaurant, while similar products bought in a grocery store would not be taxed. We think it is unfair to tax a MacDonald's

[Text]

joyeux festin chez McDonald's alors que ces produits de luxe comme le filet mignon, le homard, le pâté sont exempts de taxes dans une épicerie.

The Chairman: I think you have probably made your point and we have a limited time, as you will appreciate. You have been on for about 10 or 12 minutes right now and you are going to prevent our members from asking you questions. I do not think this is really going to prove the cause when we have some issues.

Mr. Mencke: Mr. Chairman, can you give us 45 seconds to summarize?

The Chairman: If you would, then.

Mr. Mencke: Mr. Chairman, we would like to leave you with four thoughts.

First, McDonald's position on the GST is simple. All food should be treated fairly and equitably, whether it is purchased in a grocery store or at a restaurant like McDonald's. With 39% of the consumer's food dollar now being spent on food away from home, for most Canadians food services have become a necessity.

Second, we do not feel Canadians should be penalized because they cannot always return home to prepare a meal. Our customers are telling us they think the tax is unfair. Over the next few weeks, we will be talking to customers and giving them an opportunity to voice their opinions.

Third, McDonald's believes the imposition of a 9% GST on restaurant meals while zero-rating groceries will have a significant impact on consumer buying behaviour and will penalize many small Canadian businesses.

Finally, on behalf of the 1.5 million Canadians we serve each day, we are not asking for special treatment; we are asking for fair and equal treatment. Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Young: Mr. Chairman, again we are developing the GST syndrome that food is food and fair is fair. Have you made a study of the impact of high inflation and high interest rates? Let us say, for example, food is food and fair is fair and everything is taxed at 9%.

The chairman is going to be proposing that it be 6% if everything is taxed and that we broaden the base for groceries. Are you going along with that? Do you think the GST should be a lower rate and a broader base?

Mr. Mencke: We are not in a position to debate what the government should do on the GST. We are here to say we want equal treatment. You have heard from other

[Translation]

Happy Meal while luxury products such as filet mignon, lobster and pâté would not be taxed if bought in a grocery store.

Le président: Je pense qu'on comprend votre point de vue, et je suis sûr que vous comprenez que notre temps est limité. Vous avez déjà eu 10 ou 12 minutes, et si vous continuez, il n'y aura pas suffisamment de temps pour permettre aux députés de vous poser des questions. Je ne vois pas l'utilité de continuer à insister sur les mêmes questions.

M. Mencke: Pouvez-vous nous donner 45 secondes pour faire un résumé, monsieur le président?

Le président: Oui, si vous voulez.

M. Mencke: Il y a quatre messages que nous tenons à transmettre au Comité, monsieur le président.

Tout d'abord, la position des restaurants McDonald's sur la TPS est simple. Il faut que tous les produits alimentaires soient traités de façon juste et équitable, qu'ils soient achetés dans une épicerie ou dans un restaurant comme McDonald's. Étant donné que 39 p. 100 de chaque dollar consacré aux produits alimentaires par le consommateur est dépensé à l'extérieur de la maison, les services alimentaires sont devenus une nécessité pour la plupart des Canadiens.

Deuxièmement, à notre avis, les Canadiens ne devraient pas être pénalisés simplement parce qu'ils ne peuvent pas toujours rentrer chez eux pour préparer un repas. Nos clients nous disent qu'ils jugent que la taxe est injuste. Au cours des semaines à venir, nous allons parler aux clients pour leur donner la possibilité d'exprimer leur opinion.

Troisièmement, les restaurants McDonald's estiment que l'imposition d'une TPS de 9 p. 100 sur les repas pris dans un restaurant, alors que les produits alimentaires seront détaxés, changera de façon considérable les tendances d'achat des consommateurs et pénalisera beaucoup de petites entreprises canadiennes.

En dernier lieu, au nom des 1,5 million de Canadiens que nous servons tous les jours, nous ne demandons pas de traitement spécial; nous demandons un traitement juste et équitable. Merci, monsieur le président.

M. Young: Monsieur le président, encore une fois on entend le syndrome de la TPS selon lequel pour être juste, il faut taxer tous les produits alimentaires. Avez-vous fait une étude de l'incidence d'un taux d'inflation élevé et des taux d'intérêt élevés? Mettons, par exemple, que pour être juste il faille imposer une taxe de 9 p. 100 sur tous les produits alimentaires.

Le président va proposer qu'on élargisse l'assiette pour comprendre les produits alimentaires de base et que l'on réduise le taux à 6 p. 100. Êtes-vous d'accord? Pensez-vous qu'on devrait élargir l'assiette de la TPS et réduire le taux?

M. Mencke: Nous ne sommes pas en mesure de discuter de ce que le gouvernement devrait faire en ce qui concerne la TPS. Nous sommes venus vous réclamer un

[Texte]

associations, the Canadian Restaurant and Foodservices Association, the Consumers' Association of Canada, and the Chamber of Commerce, who are saying to broaden the base and lower the rate.

Mr. Young: Just to make sure we understand each other, the Chamber of Commerce and the Federation of Independent Business are saying this is a badly flawed tax and we should go back to the drawing board and start over again, including having single taxes and all the rest of it.

I want to make sure because we sympathize and we have listened to the representatives from the Canadian Restaurant and Foodservices Association, which sees a discrimination against yourself in your operations in terms of how food and groceries and all these kinds of thing are defined.

There is another impact here regarding what happens to the economy and to disposal income and what happens to people who see themselves hit, whether it is 5% or 6%. Do you not see that side of it as being...? Take, for example, tourism.

Monsieur du Québec devrait réaliser qu'au Nouveau-Brunswick, tout le long de la frontière avec l'État du Maine, et au Québec, le long de la frontière avec les États-Unis, il faut s'attendre à une réaction de la personne qui achète ses frites, son hamburger au Québec et qui vient des États-Unis: elle va s'apercevoir qu'il y a quelque chose qui ne tourne pas rond quand elle sera imposée d'une taxe provinciale dans votre province et, par la suite ou même avant, de la taxe fédérale. Vous ne voyez pas l'impact beaucoup plus large que la simple discrimination basée sur les aliments?

M. Dumas: En tant que propriétaire d'un commerce, je regarde seulement mon cas personnel et je vais être affecté, c'est certain. Comme vous le mentionniez tout à l'heure, la taxe provinciale, dans le cas du Québec, représente 8,9 p. 100 des ventes présentement. En ajoutant une taxe de 9 p. 100, cela fait une différence de 17 p. 100 entre nos produits de base et ceux de l'épicerie. Le client va arrêter de venir chez nous, en grande partie, parce qu'il y a une étude qui a été faite et qui révèle que 43 p. 100 des clients qui viennent présentement chez nous, ne vont venir chez nous seulement que dans la proportion de 50 p. 100 si la nouvelle taxe est imposée. On est donc très préoccupé par cela.

• 1050

Mr. Young: In the presentation made by McDonald's as to how GST at 9% will affect their visits to fast-food restaurants, the response was: "Will go less often: 43%". You are talking about the necessity involved here. Are they going to be packing a lunch, then? Is that what you think? Or do you think they are just going to eat out less?

[Traduction]

traitement égal. Vous avez entendu le point de vue d'autres associations, par exemple l'Association canadienne des restaurateurs et des services d'alimentation, l'Association des consommateurs du Canada et la Chambre de commerce, qui vous demandent d'élargir l'assiette et de réduire le taux.

M. Young: Je veux faire une précision pour que l'on se comprenne bien. La Chambre de commerce et la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante sont d'avis que la taxe est mal conçue et qu'il faut repartir à zéro, avec la possibilité des taxes simples, etc.

Je tiens à faire cette précision parce que nous comprenons votre position et nous avons écouté les représentants de l'Association canadienne des restaurateurs et des services d'alimentation, qui considèrent que les restaurants comme les vôtres vont faire l'objet d'une discrimination à cause de l'application de la taxe.

La taxe aura également une incidence sur l'économie et sur le revenu disponible des Canadiens, dont certains vont être durement frappés, que le taux soit de 5 p. 100 ou de 6 p. 100. Ne pensez-vous pas que cet aspect...? Prenez le cas du tourisme, par exemple.

The gentleman from Quebec should know that along the border between New Brunswick and Maine and along the American border with Quebec, people from the U.S. who buy their hamburgers and french fries in Quebec will notice that there is something funny, because they will have to pay a provincial tax in your province, and afterward or even before, a federal tax as well. Don't you see that the tax could have a much broader impact than merely discriminating against certain food products?

Mr. Dumas: As the owner of a business, I am looking only at my own personal case, and there is no doubt that the tax will have an impact on me. As you were saying earlier, the provincial tax in Quebec is 8 or 9 per cent at the moment. By adding an extra 9 per cent tax, our basic food products are going to cost 17 per cent more than those bought in a grocery store. Many customers are going to stop coming to MacDonald's. A study we did shows that 43 per cent of our present customers said they would come only half as often if a new tax is introduced. So we are very concerned about this.

M. Young: Les restaurants McDonald's ont fait une enquête sur l'incidence de la TPS. D'après le mémoire, 43 p. 100 des clients ont répondu qu'ils iraient moins souvent aux restaurants à service rapide si la taxe de 9 p. 100 est imposée. Qu'est-ce que cela veut dire? Est-ce que ces gens-là vont plutôt apporter au travail quelque chose à

[Text]

Do you think only those who are stuck with eating away from home will be going to your establishments?

Mr. Peter Beresford (Vice-President, McDonald's Restaurants of Canada Limited): When you look at changing lifestyles right now, with the advent of working housewives and an increasing number of housewives working outside the home, you find that more and more Canadians see a visit to a restaurant like McDonald's as a necessity, an alternative to eating at home. They see it as a necessity because in certain circumstances parents might not have time to prepare a meal at home. Our point is very simple: we do not understand why Canadians should be treated differently if, because of situations in the workplace, they are unable to return home for every meal.

Mr. Young: I am sure others want to get involved, MacDonald's being such a well-known and popular place for Canadians to go.

You say the people who go to your establishments are primarily young adults, families with young children and working-class Canadians. It seems to me that McDonald's represents a lot more than just a place to eat a hamburger. You have done a job at selling yourselves as the family place, the people who care. Do you not feel any kind of responsibility to the families with young children, the working-class Canadians, and seniors to tell the government to go back to the drawing board and get this thing right?

Mr. Beresford: Our customers, 1.5 million Canadians, are saying to us that they see the tax in its present format as unfair. They have a hard time understanding why a hamburger should be taxed at a restaurant like McDonald's and not in a grocery store. That is the message we are bringing today. We are bringing a message on behalf of our customers and our owner-operators that we think there should be fair and equal treatment of food. That is the message our customers are talking to us about, and that is the message we want to bring to you.

Mr. Young: Many of your customers to whom I am talking are saying they do not want to pay taxes on food. Are you not hearing that? Are you just hearing that they want to pay it at the grocery store more than just pay it to you? Is that the message you are getting? Or that they do not want to pay tax on food?

Mr. Mencke: They are saying that they want fair and equal treatment. They have not gone as far as to indicate any preference. They are saying to us they want fair and

[Translation]

manger? Le pensez-vous? Ou est-ce que ces gens vont simplement manger à l'extérieur moins souvent? Pensez-vous que seuls ceux qui n'ont pas le choix vont venir manger dans vos restaurants?

M. Peter Beresford (vice-président, Les restaurants McDonald's du Canada Limited): Les mœurs sont en pleine évolution à l'heure actuelle. De plus en plus, les femmes qui restaient autrefois au foyer travaillent à l'extérieur. Par conséquent, plus en plus de Canadiens considèrent que manger dans un restaurant comme McDonald's est une nécessité, une solution de rechange à un repas pris à la maison. Les Canadiens voient dans ces restaurants une nécessité parce que dans certains cas, les parents n'ont peut-être pas le temps de préparer un repas à la maison. Notre point de vue est très simple: nous ne voyons pas pourquoi les Canadiens devraient être traités de façon différente si, à cause de leurs conditions de travail, ils ne peuvent pas rentrer chez eux pour prendre chaque repas.

M. Young: Je suis sûr qu'il y a d'autres députés qui aimeraient vous poser des questions, étant donné que les restaurants McDonald's sont si bien connus et si populaires chez les Canadiens.

Vous dites que les gens qui fréquentent vos restaurants sont surtout des jeunes adultes, des familles avec de jeunes enfants et des Canadiens de la classe ouvrière. Il me semble que les restaurants McDonald's représentent bien plus qu'un endroit où aller manger un hamburger. Dans votre publicité vous visez les familles, vous vous annoncez comme les restaurants qui s'intéressent aux familles. N'estimez-vous pas que vous avez une certaine responsabilité à l'égard des familles avec de jeunes enfants, des Canadiens de la classe ouvrière, et des personnes âgées, pour dire au gouvernement de repenser la taxe et de corriger ses défauts actuels?

M. Beresford: Nos clients, c'est-à-dire 1,5 million de Canadiens, nous disent que la taxe sous sa forme actuelle est injuste. Ils comprennent mal pourquoi un hamburger serait taxé s'il est vendu dans un restaurant comme McDonald's, mais pas s'il est vendu dans une épicerie. C'est le message que nous tenons à vous communiquer aujourd'hui. Au nom de nos clients et au nom de nos concessionnaires, nous pensons que tous les produits alimentaires devraient être traités de façon juste et équitable. C'est ce que nos clients nous disent, et c'est le message que nous tenons à vous transmettre.

M. Young: Beaucoup de vos clients à qui je parle me disent qu'ils ne veulent pas payer de taxe sur les produits alimentaires. Ce n'est pas ce qu'ils vous disent? Est-ce qu'ils vous disent simplement qu'ils veulent la payer et à l'épicerie et dans vos restaurants? C'est ce qu'ils vous disent? Ou est-ce qu'ils vous disent qu'ils ne veulent pas payer de taxe sur les produits alimentaires?

M. Mencke: Ils disent qu'ils veulent un traitement juste et équitable. Ils ne nous ont pas indiqué de préférence. Ils nous disent qu'ils veulent que les produits alimentaires

[Texte]

equal treatment for food that they consume in our restaurants, as opposed to buying it in a grocery store.

Mr. Beresford: They are asking what the difference is. What is the difference between food purchased in a grocery store and food consumed at a restaurant?

Mr. Soetens: You have made some interesting points. I took quite a group of kids to your restaurant for a birthday party because you had done such a good job of advertising. I spent \$22 on toys for those kids in your restaurant. Would you agree that you should be exempt from charging tax on those toys?

Mr. Mencke: We are not here to talk about the promotions or premiums.

• 1055

Mr. Soetens: Wait a minute. In fairness, my kids wanted to go there because of your advertising on toys; it had nothing to do with the food. I have to tell you that you are creating an image of where people ought to go to eat. Part of the image is the toys. You have the box right in front of you. The kids do not go in and ask for the Happy Meal because of what is in the box. They go in and ask for the Happy Meal because of the box. You are creating an image. Should you be exempt from all those taxes?

Mr. Mencke: In terms of the taxes on toys, if you are talking about those specifically—

Mr. Soetens: The box is in front of you.

Mr. Mencke: No, we should not be. However, in terms of the food we serve, we feel clearly it should be treated equally with groceries. We are not talking about the promotion or the premium.

Mr. Soetens: You would not have any problem in the advertising side of things if your company were taxed fully for the advertising you do.

Mr. Mencke: As long as it was a level playing field, no.

Mr. Soetens: The point you make about being treated equal with the other food. . . and right now the other food is exempted, so you believe you should be exempted as well or zero-rated. On that basis, the government has to generate some extra revenue to offset the revenue we are going to lose. The way one would generate the extra revenue, of course, is to raise the rate to exclude restaurants from the program.

Would you support the government? We cannot have less revenue, as you can appreciate. Would you support a 9.5% or 10% rate, if it zero-rates your food bill?

[Traduction]

qu'ils consomment dans nos restaurants, par opposition à ce qu'ils achètent dans une épicerie, soient traités de façon juste et équitable.

M. Beresford: Ils nous demandent quelle est la différence entre les produits alimentaires achetés dans une épicerie et ceux qui sont consommés dans un restaurant.

M. Soetens: Vous avez soulevé un certain nombre de points intéressants. J'ai amené un groupe d'enfants à un de vos restaurants pour une fête d'anniversaire, justement à cause du succès de votre campagne de publicité. J'ai acheté pour 22\$ de jouets pour ces enfants dans votre restaurant. Etes-vous d'accord pour dire que vous ne devriez pas avoir à percevoir la taxe sur ces jouets?

M. Mencke: Nous ne sommes pas ici pour parler des promotions ni des primes.

M. Soetens: Permettez. Je vous avouerai que mes enfants étaient attirés par votre publicité sur les jouets. Cela n'avait rien à voir avec la nourriture. Vous créez une image de l'endroit où l'on devrait aller manger. Une partie de cette image est constituée de jouets. Vous avez la boîte devant les yeux. Les enfants ne viennent demander le «Joyeux Festin» pour ce qu'il contient mais pour la boîte. Vous créez donc une image. Devriez-vous alors bénéficier d'une exonération de toutes ces taxes?

M. Mencke: Pour ce qui est de la taxe sur les jouets, si vous voulez les considérer en particulier. . .

M. Soetens: Vous avez la boîte devant vous.

M. Mencke: Non, nous ne demandons pas d'exonération pour les jouets. Toutefois, pour ce qui est de la nourriture que nous servons, nous estimons qu'elle devrait être traitée au même titre que les produits d'épicerie. Il ne s'agit pas de promotion ni de prime.

M. Soetens: Vous ne verriez pas d'objection à ce que l'on taxe toute la publicité que fait votre société.

M. Mencke: A condition que ce soit la même chose pour tout le monde, non.

M. Soetens: Ce que vous dites lorsque vous demandez à être traité comme les autres marchands d'alimentation. . . et à l'heure actuelle l'alimentation est exonérée, c'est que vous aimeriez être exempté au même titre ou détaxé. Le gouvernement se verrait donc dans l'obligation de trouver certaines recettes supplémentaires pour compenser celles qu'il perdrait ainsi. Il lui faudrait pour exonérer les restaurants relever le taux de la taxe.

Seriez-vous alors prêt à appuyer une telle mesure? Vous comprenez que nous ne pouvons accepter des recettes inférieures. Seriez-vous pour un taux de 9,5 p. 100 ou 10 p. 100 s'il était ramené à zéro pour les aliments?

[Text]

Mr. Mencke: No. Our position of stating equal treatment for food, whether it is in a grocery store or at McDonald's, does not state that we want an increase in the rate. We are asking for equal treatment. However the government chooses to do it is up to them.

Mr. Soetens: You accept, and the opposition have clearly said, people do not want to be taxed on food. Accepting that premise, we are going to do the same for your food to treat you equally, and so the rate has to go up to get the same revenue. The question is: Which would you prefer? Which do you think will be worse for your business—a 9.5% or 10% rate because we have been fair to you people, or a 9% rate and you are in?

Mr. Beresford: Our primary message to you, sir, and to the committee is that we support equal treatment of all food and services under the GST. We look to the ministry experts to seek solutions and to make recommendations on this point.

We were asked here today to discuss the goods and services tax as it is proposed and to make points with reference to it. As proposed, we see a problem, customers see a problem and we are making that representation to you today. Frankly we look for ministry experts to seek those solutions and to make the recommendations following these hearings.

Mr. Soetens: The previous group today made comment that their business was somewhat directly affected by activity in the economy. When the economy was down, their sales in confectionery products seemed to go up—at least they made that point and I will not debate whether it is accurate or not—and when the economy improved, their sales went down. Would McDonald's care to comment on their position? Are they affected in the same way?

Mr. Mencke: Certainly we are not immune to downturns or upswings in the economy, but we do not see the kinds of dramatic swings you would in cyclical businesses. We are not immune from it, but we do not go through the same—

Mr. Soetens: When the economy is down, your sales. . . Theirs went opposite to what I thought it would be.

Mr. Mencke: Ours go down with the economy, but they do not go up as high, if you will, when the economy is doing very, very well. We are very level.

Mr. Beresford: Ours would not go through the swings, high and low, that others might.

Mr. Soetens: For my final point, I would make the comment that since you also have a group of franchise

[Translation]

M. Mencke: Non. Lorsque nous demandons un traitement égal pour les produits alimentaires, qu'il s'agisse d'une épicerie ou de *McDonald's*, nous ne disons pas que nous voulons voir majorer la taxe. Nous demandons simplement un traitement égal. Ce n'est pas à nous de dire au gouvernement comment s'y prendre.

M. Soetens: Vous convenez, et l'opposition l'a clairement déclaré, que la population ne veut pas que les aliments soient taxés. Cela dit, si nous faisons la même chose pour vos aliments, afin que vous soyez traités de la même façon, il faudra par ailleurs majorer la taxe si l'on veut obtenir les mêmes recettes. Ma question est donc: que préférez-vous? Qu'est-ce qui sera le pire pour votre entreprise—une taxe à 9,5 p. 100 ou 10 p. 100 parce que nous aurons voulu nous montrer justes vis-à-vis de vous ou une taxe à 9 p. 100 pour laquelle vous ne bénéficiez pas d'exonération?

M. Beresford: Le principal message que nous souhaitons transmettre au Comité est que tous les aliments et services doivent être traités également pour ce qui est de la TPS. C'est aux experts du ministère de trouver des solutions et de présenter des recommandations à ce sujet.

On nous a demandé de discuter de la taxe sur les produits et services telle qu'elle est proposée et de donner notre avis à ce sujet. Nous estimons que la proposition présente un problème, nos clients jugent que cela pose un problème et c'est ce que nous essayons de vous dire ici. Très franchement, c'est aux experts du gouvernement de trouver des solutions et de présenter les recommandations voulues à la suite de vos audiences.

M. Soetens: Le groupe précédent a déclaré que son secteur était assez directement touché par la conjoncture économique. Lorsque l'économie ralentit, ses ventes de confiseries semblent augmenter—c'est du moins ce qu'ont dit ces témoins et je n'entends pas en discuter—alors que lorsque l'économie s'améliore, les ventes diminuent. Qu'en pense *McDonald's*? Constatez-vous les mêmes tendances?

M. Mencke: Il est évident que nous ne sommes pas à l'abri des ralentissements ou des reprises économiques mais cela n'est pas aussi radical que dans des secteurs plus cycliques. Sans être totalement à l'abri, nous ne subissons pas les mêmes. . .

M. Soetens: Lorsque l'économie ralentit, vos ventes. . . Pour ces vendeurs de confiseries, la tendance semble être contraire à ce que j'aurais pensé.

M. Mencke: Pour nous, les ventes diminuent lorsque l'économie ralentit mais ne remontent pas terriblement lorsque l'économie est tout à fait florissante. Notre activité est assez stable.

M. Beresford: Nous ne connaissez pas les mêmes fluctuations que d'autres.

M. Soetens: Enfin, étant donné que vous avez également des concessionnaires, vous pouvez utiliser

[Texte]

operators within the organization, there are some options on accounting methods. I am making the assumption—and it is probably accurate—that most franchisees do not do in excess of \$6 million in business. An option on some simplified accounting is available to them. My question to you is: Has McDonald's or have the franchisees made any comments about the accounting methods that are proposed in the GST technical papers and the impact?

Mr. Mencke: I assume you are talking about either option one or option two. Neither one addresses our problem with the GST.

The Chairman: You are talking about streamlined accounting.

• 1100

Mr. Mencke: We are talking about compliance costing. We have done some preliminary estimates on the cost to comply with this.

We currently have \$35 million invested in electronic point-of-sale equipment across Canada, so changes would have to be made to that equipment. We are in a position to deal with those changes because of the number of stores we have. The smaller operators who are going to have to invest in point-of-sale equipment will have the difficulties dealing with these provincial differences and the federal GST.

Mr. Soetens: So your franchise operators will not necessarily be affected by the options in this because they, like McDonald's itself, will have the advantage of this point-of-sale modern equipment.

Mr. Mencke: There will be some cost, which will amount to about \$3 million, \$5,000 a store. That is not a small cost, but it is not the same kind of burden when you are going to be dealing with a very small operator who will have to buy electronic point-of-sale equipment.

Mr. Soetens: Assuming this goes ahead as proposed and your food is taxed at 9% at the cash register, your cost of doing business could go down 2%. Will McDonald's lower its prices 2% when this goods and services tax goes into effect?

Mr. Beresford: No.

Mr. Soetens: But McDonald's clearly indicated in its presentation that there is about a 2% factor built into its costs right now on.

Mr. Mencke: I would like to clarify that. The 2% factor you allude to is the 2% federal sales tax input we currently pay on equipment materials that come into our restaurants.

Mr. Soetens: That will all be removed because input credits will be available to you, so you can lower your prices.

[Traduction]

différentes méthodes de comptabilité. Je suppose—et c'est probablement vrai—que la plupart des concessionnaires ne font pas plus de 6 millions de dollars de chiffres d'affaires. Ils ont donc la possibilité d'avoir recours à cette comptabilité simplifiée. Ma question est donc la suivante: *McDonald's* ou les concessionnaires ont-ils donné leur avis sur les méthodes de comptabilité proposées dans le document technique touchant la TPS et sur l'incidence qu'elles pourraient avoir?

M. Mencke: Je suppose que vous parlez là des deux options. Ni l'une ni l'autre ne semble régler le problème que nous pose la TPS.

Le président: Vous parlez de la comptabilité simplifiée.

M. Mencke: Nous parlons du coût d'application. Nous avons fait certaines estimations préliminaires de ce qu'il en coûterait d'observer ces règles.

Nous avons investi 35 millions de dollars en terminaux électroniques de point de vente aux quatre coins du pays et il nous faudrait donc modifier quelque peu ce matériel. Nous pourrions le faire étant donné le nombre de restaurants que nous avons. Pour des sociétés moins importantes que la nôtre, il leur faudra investir dans des terminaux de point de vente, et les différences provinciales et la PTS fédérale leur causeront des problèmes.

M. Soetens: Donc vos concessionnaires ne seront pas nécessairement touchés par les options qui sont prévues parce que, comme la société McDonald's elle-même, ils bénéficieront de ce matériel moderne que représentent les terminaux de point de vente.

M. Mencke: Ce n'est pas qu'il n'en coûtera rien, puisqu'il s'agira de quelque 3 millions de dollars, 5,000 dollars par restaurant. Ce n'est pas rien, mais ce n'est pas la même chose que si vous êtes un tout petit commerçant et qu'il vous faut acheter un terminal de point de vente.

M. Soetens: À supposer que la proposition soit mise en oeuvre et que vos aliments soient taxés à 9 p. 100 à la caisse, votre coût d'exploitation pourrait diminuer de 2 p. 100. McDonald's va-t-elle abaisser ses prix de 2 p. 100 lorsque cette taxe sur les produits et services entrera en vigueur?

M. Beresford: Non.

M. Soetens: Mais McDonald's a clairement indiqué dans son exposé qu'un facteur d'environ 2 p. 100 est actuellement intégré dans ses coûts.

M. Mencke: Permettez-moi de préciser. Ce facteur de 2 p. 100 dont vous parlez est la taxe de vente fédérale sur intrants qu'il nous faut actuellement payer sur le matériel utilisé dans nos restaurants.

M. Soetens: Tout cela disparaîtra avec les crédits pour taxe sur intrants si bien que vous pourrez diminuer vos prix.

[Text]

Mr. Mencke: This would be taken into account assuming, what you say, that the 9% goes in.

Mr. Soetens: Will you lower your prices by 2%?

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): You are zero-rated.

Mr. Mencke: We are zero-rated. Of course we will take it into consideration.

I would like to add that McDonald's is in the penny business. We raise prices in pennies; we do not raise them in dollars or in quarters. We are very price sensitive to our customers. Anything we do on the menu board takes into account the value we want to provide to our customers.

M. Gagliano: Vous dites que vous avez fait des études. Selon ces études, les gens sont-ils pour ou contre la taxe sur la nourriture? J'ai du mal à croire que les gens vous disent: On ne comprend pas comment il se fait que le lait et le pain sont taxés chez McDonald alors qu'ils ne le sont pas à l'épicerie. Est-ce qu'ils veulent que l'on taxe le pain et le lait à l'épicerie aussi? C'est ce que j'ai du mal à comprendre.

M. Dumas: Selon les données que j'ai présentement, 75 p. 100 des gens sont contre l'imposition de cette nouvelle taxe.

M. Gagliano: Sur toute la nourriture!

M. Dumas: Sur toute la nourriture.

The Chairman: I want to thank you very much for coming. It was an excellent presentation.

I am going to adjourn the meeting for two minutes or so.

• 1104

• 1110

The Chairman: Before I introduce our next witness, I am trying to organize better accommodation for this afternoon. It really is impossible to operate in this room with a committee that is active and has as many members and as many changes of witnesses and so on as this one has.

I hope to have word on other space as we proceed this morning and I hope to be able to make a formal announcement before we adjourn.

Mr. Young: It is terribly obvious for the people coming in to represent the handicapped and so forth that it is absolutely intolerable for them to try to get in here today.

The Chairman: The next witness is One Voice-Seniors Network. We have Jean Woodsworth, the president; Yvan Hale, the national secretary; Yhetta Gold; and Dr. Richard Shillington, who keeps coming back to see us.

Dr. Richard Shillington (Consultant, One Voice-Seniors Network (Canada) Inc.): This is the last time.

[Translation]

M. Mencke: On en tiendrait compte si, comme vous le dites, les 9 p. 100 sont adoptés.

M. Soetens: Diminuerez-vous vos prix de 2 p. 100?

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Vous êtes détaxé.

M. Mencke: Si nous sommes détaxés, nous en tiendrons évidemment compte.

J'ajouterais que les prix chez McDonald's ne sont jamais majorés de 25 cents ou d'un dollar mais bien de quelques cents. Nous y attachons une grande importance pour nos clients. Tout ce que nous faisons tient compte de ce que nous voulons offrir à nos clients.

Mr. Gagliano: You are saying that you have made some analysis. Have you found that people are for or against taxing food? I find it hard to believe that people would tell you: we do not understand that milk and bread are being taxed at McDonald's when they are not at the grocery store. Do they want bread and milk to be taxed at the grocery store? This is what I find hard to understand.

Mr. Dumas: According to the data at hand, 75% of the people are against this new tax.

Mr. Gagliano: On all food!

Mr. Dumas: On all food.

Le président: Je vous remercie beaucoup d'être venus. Ce fut un excellent exposé.

Nous allons lever la séance pour une ou deux minutes.

Le président: Avant de présenter notre prochain témoin, je vous signale que nous essayons de trouver de meilleurs locaux pour cet après-midi. Il est impossible de fonctionner ainsi avec autant de membres et autant de changements de témoins.

J'espère que nous aurons des nouvelles au cours de la matinée et que nous pourrions annoncer quelque chose officiellement avant d'ajourner.

M. Young: Il est tout à fait évident pour ceux qui viennent représenter les handicapés, etc., qu'il est impossible pour eux d'entrer ici aujourd'hui.

Le président: Le prochain témoin est le réseau La voix des aînés. Nous recevons sa présidente, Jean Woodsworth, le secrétaire national, Yvan Hale, Yhetta Gold et M. Richard Shillington que nous avons déjà vu à d'autres reprises.

M. Richard Shillington (conseiller, réseau La voix des aînés): C'est la dernière fois.

[Texte]

The Chairman: You have lots of clients in this business, Richard.

If you could outline your problem as quickly as you can, Mrs. Woodsworth, then we could get on to the questioning.

Ms Jean Woodsworth (President, One Voice-Seniors Network (Canada) Inc.): Thank you, Mr. Blenkarn and committee members.

I would like to mention that we also have two people here from Toronto from the Ontario Coalition of Senior Citizens Organizations. Rita Duenisch and Helen Heeney are on the steering committee of that organization.

As most of you in this room are aware, One Voice networks with senior individuals and senior organizations across the country. It is our business to try to improve the position in life of older people in this country. To that end we present our concerns to government, we consult with government, and we stimulate public opinion. We are non-partisan. We are committed to critical judgment and appraisal of all political parties and governments.

You have our brief, Mr. Chairman.

The Chairman: Yes, we do. We had it a little late, unfortunately, so it was not properly summarized but members have the reprint.

Ms Woodsworth: We want to report that our phones and our mailbags have been very busy in the last few weeks. Across Canada there has in fact not been a single seniors organization that has spoken in favour of the GST.

You have heard and doubtless will hear from many senior organizations that wish to express their great concerns—the Royal Canadian Legion, the Federal Superannuates National Association, the Canadian Pensioners Concerned Incorporated, The National Pensioners and Senior Citizens Federation, the New Brunswick Senior Citizens' Federation, the Manitoba Society of Seniors Inc., Saskatchewan Action Law, and the Senior Citizens' Association of British Columbia. That is to name only a few.

• 1115

I have to report to you, Mr. Blenkarn, that the anger has spread to the GST. There is a serious lack of trust and confidence in the sales tax. It is seen to be regressive, bearing most heavily on the poor and on those on fixed and limited incomes. It is seen as a dangerous precedent, a shift from the progressive income tax to a tax that in other countries has increased many times and is seen as an easy way to raise revenue.

Independent living is cherished by seniors. Institutionalism is feared. Governments at all levels support this independence and are involved in providing

[Traduction]

Le président: Vous avez beaucoup de clients, Richard.

Si vous pouviez, madame Woodsworth, présenter le problème tel que vous le voyez aussi vite que possible, nous pourrions ensuite vous interroger.

Mme Jean Woodsworth (présidente, One Voice-Seniors Network (Canada) Inc.): Merci, monsieur Blenkarn et merci au Comité.

Permettez-moi de vous signaler que nous avons également ici deux personnes de Toronto de l'*Ontario Coalition of Senior Citizens Organization*, Rita Duenisch et Helen Heeney qui font partie du comité directeur de cet organisme.

Comme vous le savez pour la plupart, le réseau la Voix des aînés regroupe des aînés et des associations d'aînés de tout le pays. Nous essayons d'améliorer le sort de ces personnes au Canada. À cette fin, nous sommes amenés à présenter un certain nombre de problèmes au gouvernement, à tenir des consultations avec l'administration et à stimuler l'opinion publique. Nous sommes non partisans et nous tendons simplement à évaluer objectivement tous les partis politiques et tous les ordres de gouvernement.

Vous avez reçu notre mémoire.

Le président: Oui, en effet. Nous l'avons malheureusement reçu un peu tard pour qu'il soit convenablement résumé, mais il a été distribué aux députés.

Mme Woodsworth: Je peux vous dire que nos téléphones et nos sacs de courrier ont beaucoup servi ces dernières semaines. Il n'y a pas une association d'aînés au Canada qui se soit prononcée en faveur de la TPS.

Vous avez déjà entendu et vous entendrez encore beaucoup d'associations d'aînés vous exposer leurs préoccupations—la Légion royale canadienne, l'Association nationale des retraités fédéraux, la Corporation canadienne des retraités intéressés, la Fédération nationale des retraités et citoyens âgés, la Fédération des citoyens aînés du Nouveau-Brunswick, la *Manitoba Society of Seniors Inc.*, la *Saskatchewan Action Law* et la *Senior Citizens' Association of British Columbia*. Et ce ne sont là que quelques exemples.

Je dois vous dire, monsieur Blenkarn, que la colère se porte maintenant sur la TPS. On ne fait pas du tout confiance à cette taxe de vente. Elle est considérée comme régressive, comme frappant surtout les pauvres et des revenus fixes ou limités. Elle est considérée comme un précédent dangereux. Au lieu de l'impôt progressif sur le revenu, nous aurons une taxe qui dans d'autres pays a été très souvent majorée et passe pour une façon facile d'augmenter les recettes.

Les aînés tiennent beaucoup à leur indépendance. Ils ne veulent pas s'enfermer dans des foyers. Tous les ordres de gouvernement semblent favoriser cette indépendance et

[Text]

community support to make it possible. This is not a matter of altruism, but a recognition of the economic facts of life. This tax is seen as a threat to that independence. Does the government really want to promote dependency, or does it want to support independence?

Seniors are standing up to this threat. On fixed and limited incomes, they have very few actions to increase their incomes. Their earning and saving days are over. Since the average income is something over \$12,000 a couple, it is clear that the majority of seniors spend that income very carefully to provide the basics of their living.

The tax on goods and services means hardship on seniors. It seems that low- and middle-income seniors will be pushed toward poverty. The proposed tax credits do not reassure them. While these credits may offer some relief, since they are only partially de-indexed, they will decrease in value.

Seniors see the tax as a serious threat to the independence of other generations. We see it damaging the quality of their lives also. As we move about the country, we see that people of all ages and walks of life share our anxiety. They are skeptical and distrustful. We feel we must report this to your committee. For it is a serious matter when an increasing number of citizens in this democratic country lack trust in their country.

In presenting our brief to you we restricted our comments to providing reaction to the specific government proposal. However, senior organizations across Canada want to make one point absolutely clear: We believe strongly that the government should be looking to the progressive income tax system as the preferred way of generating income. We have therefore asked to be permitted to present this in a separate letter. We urge you and your committee to recommend that the claw-back be removed, that the proposed GST be withdrawn, and that other options be explored with the Department of Finance, premised on the conviction that a progressive income tax is the preferred and fair way to raise revenue for our country.

Mr. Attewell (Markham): I would like to compliment Mrs. Woodsworth and her colleagues for getting together such an extensive brief. I think maybe you could refine it a little bit, but I was quite impressed with the amount of work you have done in a relatively short period of time.

• 1120

You state in the early part of your report that the existing system is seriously flawed and needs to be overhauled. Could you briefly outline what you think is flawed about it.

Dr. Shillington: We have just accepted some of the comments that have been made by the Department of

[Translation]

essaient de la rendre possible grâce à certains services communautaires. Ce n'est pas une question d'altruisme, c'est simplement reconnaître les réalités économiques. Cette taxe est considérée comme une menace à cette autonomie. Le gouvernement souhaite-t-il aider les gens à subvenir à leurs propres besoins ou au contraire les rendre dépendants de la société?

Les aînés s'opposent à cette menace. Avec des revenus fixes et limités, ils ont très peu de possibilités d'augmenter leurs revenus. Ils ne peuvent plus gagner de l'argent ni en économiser. Étant donné que le revenu moyen des aînés dépasse à peine 12,000\$ par couple, il est évident que la majorité d'entre eux ne dépensent cet argent que très prudemment et pour les premières nécessités de la vie.

La taxe sur les produits et services va leur rendre la vie beaucoup plus difficile. Il semble que les aînés à faible et moyen revenu risquent de se retrouver dans la pauvreté. Les crédits proposés ne les rassurent pas. Ils aideront peut-être mais puisqu'ils ne sont que partiellement désindexés, ils diminueront de valeur.

Les aînés considèrent que cette taxe représente une menace très sérieuse pour d'autres générations. Elle diminuerait également la qualité de leur vie. Dans tout le pays, des gens de tous âges et de tous milieux semblent très inquiets. Ils sont sceptiques et n'ont pas confiance. C'est pourquoi nous voulons que votre Comité en prenne conscience. Il est en effet grave qu'un nombre de plus en plus important de citoyens d'un pays démocratique perdent confiance en leur pays.

Dans notre mémoire, nous avons limité notre critique à la proposition spécifique du gouvernement. Toutefois, toutes les associations d'aînés du Canada insistent sur une chose: à savoir que le gouvernement devrait plutôt essayer de trouver des recettes dans un système d'impôt progressif sur le revenu. Nous avons ainsi demandé l'autorisation de présenter cette proposition à part. Nous vous invitons instamment à recommander que l'on supprime la récupération fiscale, que l'on renonce au projet de TPS et que l'on demande au ministère des Finances d'envisager d'autres options sachant pertinemment qu'un impôt progressif sur le revenu est préférable et plus juste si le pays a besoin de revenus supplémentaires.

M. Attewell (Markham): Je félicite M^{me} Woodsworth et ses collègues d'avoir préparé un mémoire aussi important. Peut-être y aurait-il un certain nombre de choses à préciser, mais je dois dire que j'ai été très impressionné par la quantité de travail que vous avez dû fournir dans des délais relativement courts.

Vous dites au début de votre rapport que le système actuel présente des vices importants et doit être remanié. Pourriez-vous nous dire brièvement quels sont, à votre avis, ces vices?

M. Shillington: Nous avons tout simplement admis les inconvénients que le ministère des Finances dit voir dans

[Texte]

Finance on the problems with the MST. I think they have been reiterated over and over again. We are basically saying that we have not taken issue with the fact that the MST is flawed.

Ms Woodsworth: We agree, in other words.

Mr. Attewell: Do your organization and members believe they really understand how flawed the current system is? In other words, there are different options. You could try to overhaul it or, as we are proposing, scrap it and move to something better. Do you believe it is well understood?

Ms Woodsworth: Like all citizens, some people understand a lot and some people do not understand so much. There is certainly a basic understanding in this organization, I would say.

Mr. Attewell: I asked it because people react to things, sometimes emotionally or sometimes with a lot of input or logic.

In Markham a week or so ago, I visited a group called Older Adults in Action composed of 80 or 90 retirees. You will not be surprised to know they were pretty angry with the proposal. I spoke and answered questions for a total of about an hour and a half. I will not say they all changed their minds, but I felt quite a difference by the end of that period in terms of the... A good number did not understand this was a replacement tax. They seemed to think it was added on to what is there now.

We talked about a number of things, including related topics such as immigration. At the start you could sense that a good number of them thought our immigration levels were getting too high. As I tried to walk them through the demographics—the outlook for fewer working people versus retirees and so on and the need to support the great health care system Canada has, etc.—they seemed to come around on points like that. I was frankly surprised at the level of understanding of some of the key parts that should be part of it.

You mention in your brief as well that the provincial governments should play a key role in this. This has been mentioned by a number of the witnesses. Frankly, if they are not in the system, it just adds a terrible level of complexity in trying to run two systems. They may or may not be in before the system goes into effect, if we stay with our January 1 introductory date.

Has your group provincially done any lobbying—and I use the word in the good sense—with provincial governments to help them see the problem? Have you met with any provincial groups? If not, why would you not?

[Traduction]

la TVF. Il les a énumérés à maintes et maintes reprises et nous avons simplement tenu pour acquis que la taxe actuelle est viciée.

Mme Woodsworth: En d'autres termes, nous sommes d'accord avec le ministère.

M. Attewell: Est-ce que vous-mêmes et vos membres avez vraiment une idée de la gravité de ces inconvénients? En d'autres termes, il existe différents remèdes possibles. On pourrait aménager la taxe ou, comme nous le proposons, la supprimer carrément et la remplacer par quelque chose de mieux. Pensez-vous que ces problèmes soient bien compris?

Mme Woodsworth: Comme partout, il y a chez nous des gens qui en savent un peu plus et d'autres un peu moins. Au sein de notre organisation, je dirais que nous comprenons la situation de façon générale.

M. Attewell: Je vous pose la question car les gens réagissent parfois sur un plan passionnel, alors que d'autres le font de façon très logique et argumentée.

J'ai rendu visite il y a une semaine à peu près, à Markham, à un groupe qui a pour nom *Older Adults in Action* qui se compose de 80 ou 90 retraités. Vous ne serez pas surpris d'apprendre qu'ils étaient vivement irrités par le projet. Je leur ai parlé et répondu à leurs questions pendant près d'une heure et demie. Je ne prétends pas les avoir fait changer d'avis, mais j'ai senti une différence d'attitude assez sensible après cet entretien... Un bon nombre d'entre eux n'avaient pas saisi qu'il s'agissait d'une taxe de remplacement. Ils pensaient qu'elle viendrait en plus de ce qui existe déjà.

Nous avons parlé de choses et d'autres, et même de sujets tels que l'immigration. Au début, on avait nettement l'impression que beaucoup pensaient que nous recevions trop d'immigrants. Lorsque j'ai commencé à leur donner les statistiques démographiques—la diminution du nombre de gens actifs par comparaison au nombre de retraités et le coût de notre excellent système de santé, etc., ils ont commencé à changer un peu d'avis sur des points tels que celui-ci. J'ai franchement été surpris par le niveau d'ignorance sur certains éléments clés.

Vous dites également dans votre mémoire que les gouvernements provinciaux devraient jouer un rôle de premier plan dans tout ceci. Plusieurs autres témoins l'ont mentionné également. Franchement, si les provinces ne participent pas, cela ne fait que compliquer terriblement l'administration, puisqu'il y aura deux taxes parallèles. Il n'est pas sûr qu'on puisse conclure une entente avec elles avant l'entrée en vigueur de la taxe, si la date du 1^{er} janvier est maintenue.

Est-ce que votre groupe est intervenu au niveau provincial, a exercé des pressions dans le bon sens du terme? Avez-vous rencontré des représentants provinciaux? Sinon, pourquoi pas?

[Text]

Ms Woodsworth: Some of the organizations affiliated with us have indeed done so, particularly in Manitoba, New Brunswick and B.C. also.

Mr. Attewell: Specifically urging them to be part of a national sales tax.

Ms Woodsworth: Yes.

Mr. Attewell: That is great. I am having a little bit of a problem with why you label the proposed tax as regressive when, according to the numbers that have been analysed, anyone earning under \$30,000 a year would receive tax credits to the extent that on average it would be a wash. There would be no negative economic impact.

You mentioned in your opening remarks that the average senior's income is \$12,000 a year. This threshold of \$30,000 is two and a half times that level. By itself you might label such a sales tax regressive but, with those generous credits, why would you still have that same opinion?

Ms Woodsworth: I think for the very simple fact that the credits are not indexed. We see them as offering some comfort the first year but from then on giving decreasingly less assistance.

Mr. Attewell: Why would you think they would never be reviewed again? Surely you would not think we would leave it that way for 20 years.

Ms Woodsworth: The answer is that we do not know, Mr. Attewell.

• 1125

A voice: Treat it the other way, Mr. Attewell.

Mr. Attewell: You will have your turn in a minute.

I have one last question, Mr. Chairman. In terms of income tax rates, we specifically chose during phase one of our reform to lower personal income tax rates and to lower corporate rates, one of the main reasons being the competitive nature of rates after the U.S. had a major tax reform. We happen to believe the rates that exist now are fairly competitive, but if corporate rates went up I think you would see a loss of jobs in Canada.

If the personal rates went up significantly different from that in the U.S., again this country could have a loss of talent. I guess our view is that we should not increase the two rates, that it is a better balance in terms of job creation and so on to go the tax route, but you people seem to feel differently.

Ms Woodsworth: Yes, we do, and we really do not believe our government should be moved by threats, which we see that to be.

Mr. Attewell: Threats or realities?

[Translation]

Mme Woodsworth: Certains de nos groupes affiliés l'ont fait, particulièrement au Manitoba, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique.

M. Attewell: Exhortant ces gouvernements à adhérer à une taxe de vente nationale?

Mme Woodsworth: Oui.

M. Attewell: C'est excellent. J'ai un peu de mal à comprendre pourquoi vous qualifiez la taxe proposée de régressive alors que, selon les chiffres donnés, tous ceux qui ont un revenu inférieur à 30,000\$ par an bénéficieraient d'un crédit d'impôt équivalant au surcroît de taxe qu'ils paieraient. Ainsi, celle-ci ne ferait pas de différence matérielle pour eux.

Vous avez dit dans vos remarques préliminaires que le revenu moyen des personnes âgées est de 12,000\$ par an. Ce seuil de 30,000\$ est supérieur de deux fois à deux fois et demie ce montant. Si on la considérait seule, on pourrait effectivement juger une telle taxe de vente régressive mais, avec ces crédits d'impôt généreux, pourquoi pensez-vous ainsi?

Mme Woodsworth: Pour la très simple raison que les crédits ne sont pas indexés. Ils vont peut-être nous soulager la première année mais, à partir de là, leur valeur réelle ira en diminuant.

M. Attewell: Pourquoi pensez-vous qu'on ne les augmentera pas? Vous ne pensez tout de même pas qu'on va les laisser inchangés pendant 20 ans.

Mme Woodsworth: La réponse est que nous ne savons pas, monsieur Attewell.

Une voix: Faites l'inverse, monsieur Attewell.

M. Attewell: Attendez donc votre tour.

J'ai une dernière question, monsieur le président. En ce qui concerne le taux de l'impôt sur le revenu, nous avons spécialement réduit, au cours de la première phase de notre réforme, le taux de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés, afin notamment de rester compétitifs avec les États-Unis après la refonte du régime fiscal américain. Nous pensons que notre fiscalité actuelle est assez compétitive mais si l'on augmentait l'impôt sur les sociétés, je pense que l'on verrait le chômage s'accroître au Canada.

De même, si l'impôt sur le revenu des personnes devenait sensiblement supérieur à ce qu'il est aux États-Unis, nous assisterions à une fuite des cerveaux. Selon nous, il ne faut pas accroître ces deux taux, lesquels nous donnent un meilleur équilibre sur le plan de la création d'emploi, et donner la préférence à une taxe de vente. Mais vous ne semblez pas de cet avis.

Mme Woodsworth: Non et nous ne pensons pas que notre gouvernement doive se laisser impressionner par les menaces.

M. Attewell: Les menaces ou les réalités?

[Texte]

Ms Woodsworth: No, the threats of corporations to leave this country.

Mr. Attewell: Or not to come in if the tax rates are too high. That is another part of the equation as well.

Again, however, I would like to compliment you on the thoroughness of your brief. I now want to allow time for my colleagues to ask some questions. Thank you.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Thank you, Ms Woodsworth. I am getting a mixed message when, in passing quickly through your brief, you propose an alternative to the GST, which includes lowering the rate of the GST, and you then tell us that something else will be coming in with respect to a proposal based on the more progressive income tax system.

Do I understand your proposal is that as the GST is set, the One Voice organization and other seniors' groups you represent or have spoken to are opposed to the goods and service tax alone and feel that the basic method that should be looked at is a progressive income tax system that also hits fairly at corporations?

Ms Woodsworth: That is right. We felt that there was some confusion in our presentation, which was caused by the fact that we were asked to address ourselves to the GST. We did that, but then we wanted to be very sure that our point was made that we in fact see the progressive income tax as the preferred method of raising revenue in this country. That is why we have asked permission to submit a letter to Mr. Blenkarn and the committee today emphasizing that.

Mr. Whittaker: A concern I had as I glanced through this was that it seemed you were saying you would go along with the goods and service tax but that you wanted some changes. I just wanted to be clear, because that was not the message I was getting from other groups to whom I had spoken. The idea I had was that you are against the goods and service tax—period.

Ms Woodsworth: That is right.

Mr. Whittaker: If I can, for a minute, touch on the regressivity of this that was brought up by Mr. Attewell, if my understanding is correct, some of the figures I have seen say that even with the rebate system for low-income Canadians, many of our seniors, particularly women seniors, are hit the hardest by this. Something like 94% of their fixed incomes go for consumption-based goods—food and other goods—and even if the rebate as slated were indexed, if my information is correct it still would not amount to the added cost of this goods and service tax as it is presently slated. Would that be a fair assumption?

Ms Woodsworth: That is our impression. I am glad that you mentioned the particular position older women are in, some of whom are still living in poverty. This is particularly true in our big cities where single women and sometimes single men can choose to have a roof over their heads or can choose to eat. That is why we have food

[Traduction]

Mme Woodsworth: Non, le chantage des sociétés qui menacent de quitter le pays.

M. Attewell: Ou de ne pas s'établir chez nous si l'impôt est trop élevé. C'est un autre élément de l'équation.

Quoi qu'il en soit, je voudrais vous féliciter de nouveau pour la qualité de votre mémoire. Je veux laisser un peu de temps à mes collègues pour vous poser d'autres questions. Je vous remercie.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Je vous remercie, madame Woodsworth. Le message qui transparait de votre mémoire, lorsqu'on le lit rapidement, est un peu confus. La solution de rechange que vous proposez est une TPS à taux réduit et une plus grande progressivité de l'impôt sur le revenu.

Est-il exact que votre organisation et d'autres groupes que vous représentez êtes opposés à une taxe sur les produits et services seule et que vous souhaiteriez un régime d'imposition des revenus progressif qui fasse payer également davantage les entreprises?

Mme Woodsworth: C'est juste. Notre mémoire est peut-être un peu confus et cela est dû au fait que l'on nous a demandé de traiter de la TPS. Nous l'avons fait, mais nous voulions également faire ressortir que notre préférence va à l'impôt sur le revenu progressif. C'est pourquoi nous avons demandé l'autorisation de présenter une lettre à M. Blenkarn et à votre Comité aujourd'hui pour souligner cet élément.

M. Whittaker: En parcourant votre texte, j'ai retiré l'impression que vous accepteriez la taxe sur les produits et services, mais que vous voudriez certains aménagements. Je voudrais m'assurer de cela, car ce n'est pas l'avis d'autres groupes auxquels j'ai parlé. J'avais l'impression que vous étiez opposés à la TPS, sans autre nuance.

Mme Woodsworth: C'est juste.

M. Whittaker: Si vous me permettez de revenir sur l'aspect régressif dont M. Attewell a parlé, si je me souviens bien des chiffres, même avec le système de crédit pour les Canadiens à faible revenu, un grand nombre des personnes âgées, et particulièrement les femmes, seront les plus durement touchées. Près de 94 p. 100 de leur revenu, qui est fixe est dépensé pour des biens de consommation—nourriture et autres—et même si le crédit était indexé, il ne suffirait pas à couvrir le coût supplémentaire de ces biens et services selon le taux actuel de la taxe. Est-ce bien ainsi?

Mme Woodsworth: C'est l'impression que nous avons. Je suis heureuse que vous mentionniez la situation particulière des femmes âgées, dont certaines vivent encore dans la pauvreté. C'est particulièrement vrai dans les grandes villes où les femmes seules, et parfois également les hommes seuls, peuvent choisir entre se

[Text]

banks and why they are being used by such great numbers of people.

• 1130

Mr. Whittaker: If I could pick up for a minute on the food aspect of this, over the last few days of committee hearings we have often heard that one of the things the committee should be looking at is recommending levelling the goods and service tax on all foodstuffs. What is the position of the One Voice-Seniors Network on the goods and service tax on foods of any nature or kind?

Ms Woodsworth: We have repeatedly said in consultation with Mr. Wilson, we have said it in public, and we have published the statement "we are completely opposed to a sales tax on food and what we call the necessities of life", but we have stressed food particularly.

Mr. Whittaker: I understand the government itself has said that the inflation rate will be a once-only hit of approximately 2.25%. That figure has been varied from 2.7% up to a high of about a 4% inflation rate as an immediate effect of the goods and service tax, with some saying that it will, in fact, increase over a number of years.

I understand that there are many seniors who are pensioned on fixed incomes, whose pensions are not indexed to inflation. Is that a correct assessment?

Ms Woodsworth: Most private pensions are not indexed, annuities are not indexed, so yes, that is correct.

Mr. Whittaker: In effect this goods and service tax as it is brought in will have a tendency to whittle away at those with a fixed income regardless of the fact that there will be an enhanced credit back to these people.

Ms Woodsworth: Yes, that is our impression.

Mr. Whittaker: And it will continue to do so over the years as inflation takes a larger toll.

Ms Woodsworth: That is right.

Mr. Whittaker: So the pensioners can immediately expect the effect of having their income decreased by 2% to 3%.

Ms Woodsworth: That is right, yes.

Mr. Whittaker: An immediate effect, if this goods and service tax is brought in.

Ms Woodsworth: Yes. In the interest of being brief I did not stress, as I should have done, that this is one of the basic anxieties of seniors, because they see their income decreasing down the road.

Mr. Whittaker: So your message to the committee is to tell the government go back to the drawing board and come up with a progressive system that is fair to all, particularly seniors, and those on fixed incomes, and low-income groups.

[Translation]

loger et manger. C'est pourquoi nous avons des soupes populaires et pourquoi tant de gens y font la queue.

M. Whittaker: Si je puis revenir sur la question de la nourriture, ces derniers jours on nous a souvent dit que nous devrions recommander que la taxe sur les produits et services soit perçue sur tous les articles d'alimentation. Quelle est la position de votre groupe à ce sujet?

Mme Woodsworth: Nous avons dit à plusieurs reprises à M. Wilson, lors des consultations, nous avons dit publiquement que nous sommes opposés à une taxe de vente sur l'alimentation et ce que nous appelons les nécessités de la vie, mais en insistant particulièrement sur la nourriture.

M. Whittaker: Je crois savoir que le gouvernement lui-même a indiqué que l'effet de la taxe sur le taux d'inflation serait une hausse ponctuelle des prix de l'ordre de 2,25 p. 100. D'autres estiment que la hausse directement attribuable à la taxe sur les produits et services se situera entre 2,7 p. 100 et 4 p. 100, et d'autres encore disent que l'effet se fera sentir sur plusieurs années.

Je sais que quantité de personnes âgées doivent se contenter de revenus fixes, de pensions non indexées. Est-ce exact?

Mme Woodsworth: La plupart des régimes de retraite privés ne sont pas indexés, les rentes ne sont pas indexées et ce que vous dites est donc exact.

M. Whittaker: Dans la pratique, cette taxe sur les produits et services va entamer le niveau de vie des retraités à revenus fixes, en dépit de l'augmentation du crédit d'impôt.

Mme Woodsworth: Oui, c'est notre impression.

M. Whittaker: Et cette tendance se poursuivra sur plusieurs années, sous l'effet de l'inflation.

Mme Woodsworth: C'est juste.

M. Whittaker: Si bien que les retraités peuvent s'attendre immédiatement à voir leur niveau de vie chuter de 2 p. 100 à 3 p. 100.

Mme Woodsworth: C'est cela, oui.

M. Whittaker: Ce sera la conséquence immédiate de l'introduction de la TPS.

Mme Woodsworth: Oui. Dans l'intérêt de la brièveté je n'ai pas insisté autant que je l'aurais voulu sur l'angoisse des personnes âgées qui sont confrontées à la perspective d'une diminution de leurs revenus.

M. Whittaker: Le message que vous adressez au Comité est donc que le gouvernement revoie tout son projet et propose un régime fiscal progressif qui soit équitable pour tout le monde, et notamment pour les personnes âgées, les retraités à revenus fixes et les faibles revenus.

[Texte]

Ms Woodsworth: Right.

Mr. Dorin: I want, as did Mr. Attewell, to acknowledge the comprehensive nature of your brief and to suggest that it is quite impressive. I would like to focus on just a couple of things. I think you must understand that ultimately the benefits that go from the federal government are, in large measure, directed towards two areas: pensions, and transfer payments to provinces ostensibly to support the health care system. Those are by far and away the largest payments of the federal government.

Around budget time a comment was made in regard to Members of Parliament along the lines that they could increase the price of the meals in the parliamentary restaurant by \$1, or cut their pensions by \$10,000. It was kind of an either/or, and I guess we are virtually in the same position, if you want to look at it that way.

You suggested that a progressive income tax is the answer, but I think sometimes we fail to recognize the amount of money available. According to the last statistics available—these are a year or two old right now—out of about 13 million tax filers, 803,000 earned over \$50,000.

Ms Woodsworth: Of whom 4% only were seniors.

Mr. Dorin: Probably.

Ms Woodsworth: That is right.

Mr. Dorin: But we are talking about progressive taxes here. I am just sort of asking where do we get this money from? They paid a total of \$16 billion, about on average \$20,000 a piece. If we were to limit the number of people we drew this money from to those people over \$50,000 only—because that is progressive as you suggest—to get this sales tax revenue we would basically have to more than double their existing tax payment from about \$20,000 on average to \$40,000 on average. Is that what you are suggesting we do?

• 1135

Dr. Shillington: Absolutely not. Nobody has suggested that you replace the FST revenue with a tax solely on people with incomes over \$50,000.

Mr. Dorin: You have pointed in the direction of income tax as opposed to the consumption tax or sales tax. I am just trying to give you the nature of the numbers we are talking about here and ask. . .

Ms Yhetta Gold (Member, One Voice-Seniors Network (Canada) Inc.): I do not think anybody feels he is not already paying a goods and service tax in one form or another; already there is a tax within the system that seniors and others are paying.

[Traduction]

Mme Woodsworth: Oui.

M. Dorin: Je voudrais, comme M. Attewell, vous féliciter de l'envergure de votre mémoire qui m'a beaucoup impressionné. J'aimerais insister sur quelques points. Il faut que vous compreniez que les versements du gouvernement fédéral sont principalement orientés sur deux choses: les pensions et les paiements de transfert aux provinces en vue de financer les soins de santé. Ce sont là, de très loin, les plus grosses dépenses du gouvernement fédéral.

Au moment du dépôt du budget, certains ont dit aux députés qu'ils pouvaient choisir entre une augmentation du prix des repas au restaurant parlementaire de 1\$, ou de voir leur pension réduite de 10,000\$. C'était présenté comme un choix, si bien que nous sommes à peu près dans la même situation, si vous voulez bien regarder les choses sous cet aspect.

Vous pensez que la solution est un impôt sur le revenu progressif, mais l'on oublie un peu que les montants que l'on peut en tirer sont limités. Selon les chiffres les plus récents—ils remontent à un an ou deux ans—sur 13 millions de contribuables, 803,000 contribuables gagnaient plus de 50,000\$.

Mme Woodsworth: Dont 4 p. 100 seulement sont des personnes âgées.

M. Dorin: Probablement.

Mme Woodsworth: C'est juste.

M. Dorin: Mais nous parlons ici d'impôt progressif. Je vous demande d'où on va tirer tout cet argent? Ils ont payé un total de 16 milliards de dollars, soit près de 20,000\$ d'impôt chacun. Si on veut limiter le surcroît d'impôt à ceux qui gagnent plus de 50,000\$—car c'est cela la progressivité que vous réclamez—il faudrait pratiquement doubler les impôts sur le revenu de ces contribuables, qui passeraient de 20,000\$ en moyenne à 40,000\$ en moyenne, pour trouver les recettes fiscales que rapporterait la taxe de vente. Est-ce cela que vous souhaitez?

M. Shillington: Absolument pas. Personne ne préconise de remplacer la TPS par un impôt qui pèserait uniquement sur ceux ayant un revenu supérieur à 50,000\$.

M. Dorin: Mais vous souhaitez un relèvement de l'impôt sur le revenu plutôt que la création d'une taxe sur la consommation ou d'une taxe de vente. Je vous indique simplement l'ordre de grandeur des hausses que cela suppose et vous demande. . .

Mme Yhetta Gold (membre, One Voice-Seniors Network (Canada) Inc.): Je pense que tout le monde sait bien qu'il paie déjà une taxe sur les biens et services sous une forme ou une autre; il existe déjà une taxe de vente que les personnes âgées et d'autres paient.

[Text]

We are saying that we have accepted the government's statement that the manufacturers' sales tax has to be changed, that it is an inequitable, unmanagable tax which is working to the detriment of the government or to the country—sometimes those are not the same thing. We have accepted that as a principle.

In our brief, we have written in as an accepted principle that there has to be a change, but we have also indicated that one option to not moving totally into a consumption tax principle and practice is to continue to retain our main emphasis on the income tax system, which we see as being both the fairer and the simpler method of raising money for the government. It is therefore not one or the other; it is a recognition of facts that exist already and trying to supplement them.

The Chairman: Mr. Dorin, that is your last question. Mr. Nystrom had a short supplementary, and then I am going to terminate this.

Mr. Pickard (Essex—Kent): Mr. Chairman, I believe there should be some fairness on this side of the table. In fact two members over here have spoken, one at the end of the table, and we have not been allowed questions.

The Chairman: Mr. Nystrom says that if you have one question, he will defer to you.

Mr. Pickard: I have more than one question, and I would like the same privilege as the other members of the committee.

The Chairman: I have been trying to be as fair as I can today, on both sides.

Mr. Pickard: The seniors are a very important group in this—

The Chairman: I appreciate that, Mr. Pickard, but you get on with it and we are trying to be fair. I do not think anybody has had the monopoly of the question period this morning, and we have to treat the whole morning as one. Now you cannot all question every witness.

Mr. Pickard: We could spend five minutes discussing this or you could give me a few minutes to talk—

The Chairman: I can give you a minute.

Mr. Nystrom: I will cede my place in the spirit of generosity and benevolence.

Some hon. members: Hear, hear!

Mr. Pickard: I think there are several issues that have been brought forward, but in my opinion the most important is the indexing situation. It is a very strong question.

You have pointed out very clearly that this tax is very regressive. As far as I can see, and from the statements I have heard, it is going to be a problem in that it will affect in a negative way all senior citizens. Would you agree with that?

[Translation]

Nous disons que nous acceptons la position du gouvernement voulant qu'il faille réformer la taxe sur les ventes des fabricants, dont il dit qu'elle est inéquitable, ingérable et contraire aux intérêts du gouvernement et du pays—parfois les deux ne sont pas confondus. Nous avons accepté cela comme principe.

Pour notre mémoire, nous avons posé comme principe que le changement est nécessaire, mais nous avons dit également qu'une option consiste à ne pas miser exclusivement sur une taxe sur la consommation mais que l'on doit également faire intervenir l'impôt sur le revenu, qui nous paraît plus juste et une façon plus simple de percevoir l'impôt. Ce n'est donc pas tout l'un ou tout l'autre, il s'agit de partir de ce qui existe déjà et de le remanier.

Le président: Monsieur Dorin, ce sera votre dernière question. M. Nystrom voulait poser une brève question supplémentaire et je passerai ensuite à quelqu'un d'autre.

M. Pickard (Essex—Kent): Monsieur le président, vous allez devoir vous montrer un peu plus équitable à notre égard. Deux députés ont eu la parole en face, un au bout de la table, et nous n'avons pas pu encore poser de questions du tout.

Le président: M. Nystrom dit que si vous avez une question, il vous cède sa place.

M. Pickard: J'ai plusieurs questions et j'aimerais avoir les mêmes privilèges que les autres membres du Comité.

Le président: J'ai essayé de me montrer aussi équitable que possible avec tout le monde.

M. Pickard: Les personnes âgées sont un groupe très important dans ce. . .

Le président: Je le sais bien, monsieur Pickard, mais nous devons nous hâter et j'essaie d'être juste. Je ne pense pas que quiconque ait eu le monopole des questions ce matin et il faut considérer la matinée comme un tout. Tout le monde ne peut pas poser toutes ses questions à chaque témoin.

M. Pickard: Nous pouvons soit débattre de cela pendant cinq minutes, soit vous me donnez quelques minutes pour poser. . .

Le président: Je peux vous donner une minute.

M. Nystrom: Je vais céder mon tour en signe de générosité et de bienveillance.

Des voix: Bravo, bravo!

M. Pickard: On a soulevé toutes sortes de problèmes mais, à mon avis, le plus important est celui de l'indexation. C'est essentiel.

Vous avez très bien fait ressortir que cette taxe est très régressive. Pour autant que je puisse voir, et d'après tout ce que j'ai entendu, elle pose un problème en ce sens qu'elle va profondément affecter toutes les personnes âgées. Êtes-vous d'accord?

[Texte]

Ms Woodsworth: Yes.

Mr. Pickard: Going beyond that, I think a very important point was raised by our members across the table. The suggestion was made that as the tax credit goes down the line, on occasion the government will review it and will improve the indexing situation.

The way I see it, I have to ask why you feel the government did not fully index this tax to begin with. How does that viewpoint affect your organization's viewpoint of indexing with regard to this tax?

Ms Woodsworth: My quick answer is that I cannot see why they did not index it. Why not do it immediately if you are going to do it at all? That is the reason that seniors are very skeptical. What is going to happen in the future?

Mr. Pickard: Exactly. I have that same feeling and I share that same concern. If they fully indexed it, it would be very clear that it would be a much better situation for seniors.

When we look at the de-indexing or, I guess, the partial indexing situation for the seniors and all other citizens in the country, the partial indexing of credits and thresholds means that over half a million low-income Canadians who will receive full tax credit in 1991 will lose all or part of that within five years. Is this not an attack on seniors as well as all low-income Canadians?

Ms Woodsworth: Of course.

Mr. Pickard: Very clearly the tax measure, as it is being introduced, is an attack on all seniors and is an attack on low-income Canadians right across the board.

Ms Woodsworth: That is right.

• 1140

The Chairman: Thank you very much for a first-class brief. We will be talking to you. I suppose, Dr. Shillington, you did some of the run-offs on these tax changes. If Mr. Cassidy could talk to you about those, that would be a real help to us. We are looking at this kind of a route, and it depends on just how we go about it. We are also looking at the indexing matter.

Our next witness is the Canadian Paraplegic Association. I want to apologize to you gentlemen for the fact that this room is probably the worst committee room in the whole House of Commons. The access is damned near impossible. It is virtually impossible to run a decent meeting in this room with lots of witnesses. It is not bad for situations with very few witnesses or just officials, but this is a terrible room for a large group.

If you would like to proceed, give us a quick rundown of your position and we will get on to the questioning.

[Traduction]

Mme Woodsworth: Oui.

M. Pickard: Regardons au-delà, les membres d'en face ont fait valoir quelque chose de très important. Ils ont dit qu'au fil des années, le gouvernement reverrait de temps à autre le montant du crédit d'impôt et le relèverait.

Pourquoi, à votre avis, le gouvernement n'a-t-il pas pleinement indexé ce crédit dès le départ? De quelle façon cet aspect détermine-t-il la position de votre groupe sur cette taxe?

Mme Woodsworth: Pour répondre brièvement, je ne vois pas pourquoi il ne l'a pas indexé. S'il est question de le faire, pourquoi ne pas le faire tout de suite? C'est cela qui alimente le scepticisme des personnes âgées. Que va-t-il se passer plus tard?

M. Pickard: Exactement. J'ai la même impression et je partage votre inquiétude. Si le crédit était totalement indexé, il est évident que cela rassurerait les personnes âgées.

Lorsqu'on regarde la désindexation ou, plutôt, l'indexation partielle, qu'il s'agisse des personnes âgées ou de tous les autres citoyens du pays, l'indexation partielle des crédits et des seuils signifie que plus de un demi-million de Canadiens à faible revenu perdront en totalité ou en partie le crédit d'impôt de 1991 en l'espace de cinq ans. Cela n'est-il pas une atteinte aux personnes âgées ainsi qu'à tous les Canadiens à faible revenu?

Mme Woodsworth: Bien évidemment.

M. Pickard: À l'évidence, le projet de taxe, tel qu'il nous est présenté, constitue une atteinte à toutes les personnes âgées et à tous les Canadiens à faible revenu.

Mme Woodsworth: C'est juste.

Le président: Je vous remercie de ce mémoire de toute première qualité. Nous vous reparlerons. Je suppose, monsieur Shillington, que c'est vous qui avez fait ces calculs sur les changements de taxe. Si M. Cassidy pouvait s'en entretenir avec vous, cela nous serait très utile. Nous envisageons ce genre de solutions et tout dépend de la manière qu'on s'y prend. Nous nous penchons également sur l'aspect indexation.

Nous entendrons maintenant l'Association canadienne des paraplégiques. Je dois vous présenter des excuses, messieurs, pour le fait que cette salle est sans doute la pire de toute la Chambre des communes. L'accès en est pratiquement impossible. Il est virtuellement impossible d'avoir une réunion décente dans cette salle avec beaucoup de témoins. Ce n'est pas si grave lorsqu'il y a peu de témoins ou juste quelques fonctionnaires, mais ceci est une salle exécrable lorsque l'assistance est nombreuse.

Si vous êtes prêts, veuillez nous résumer votre position et nous vous poserons ensuite des questions.

[Text]

Mr. Bev Hallam (Managing Director, Canadian Paraplegic Association): We are presenting this on behalf of our national president, Ken MacRae, who is in the hospital.

You have read our written proposal. I would like to start by saying that we support the goals of the government's tax reform: more efficient use of resources in the economy, and fairness in the tax system. We do not think the true costs of disability are recognized under the Income Tax Act, which was the first phase of tax reform.

We would like to focus our comments on the GST technical considerations, but in order to do so we have to identify what those true costs to disability are. The impact of not recognizing the cost of disability means that the disabled have to choose whether or not to enter the work force. If you cannot afford to pay your cost of disability, you are on the state dole.

We have counsellors in 42 cities across this country, in 10 provinces. We work with people who want to enter the labour market. One of the crucial questions the individuals have to determine is whether they can afford to go into the labour market. Can they afford to leave subsidized housing? Can they afford to pay costs of disability that are now covered under welfare? Very often the answer is no. The evidence, the low participation in the work force, came out this past April. It came out with a series of releases, but I am going to highlight a couple.

In the last census, it was identified that there were 171,000 disabled people who were capable and willing to go to work but could not. They have given up looking for work. We think this tax system is one of the disincentives.

• 1145

The government introduced an employment equity program designed to increase the number of disabled working in federally regulated companies. Those numbers actually decreased in the first year of operation. These are all in the kits we have given you.

Those are some of the impacts of the unrecognized costs of disability in the tax system. I think we will just leave that as an opening statement and leave it open to questions.

M. Couture: Premièrement, je dois vous dire que je suis très heureux de voir que l'Association appuie la taxe sur les produits et les services.

Le gouvernement a fait les changements nécessaires à la taxe de vente sur la fabrication existante pour essayer d'améliorer la situation des gens qui ont un peu plus de difficulté que les autres, les gens moins bien nantis. Quand l'Association parle de reconsidérer la taxe sur les produits

[Translation]

M. Bev Hallam (directeur exécutif, Association canadienne des paraplégiques): Nous vous présentons ce mémoire au nom de notre président national, M. Ken MacRae, qui est hospitalisé.

Vous avez lu le texte de notre mémoire. Je commencerai en disant que nous sommes favorables à l'objectif de la réforme fiscale du gouvernement: une utilisation plus efficace des ressources de l'économie et une plus grande équité. Nous ne pensons pas que la Loi de l'impôt sur le revenu, c'est-à-dire la première phase de réforme fiscale, ait reconnu le coût véritable de l'invalidité.

Nous aimerions concentrer notre présentation sur les aspects techniques de la TPS, mais pour cela il nous faut auparavant déterminer le coût véritable de l'invalidité. L'omission à le faire signifie que les handicapés sont confrontés à un choix: travailler ou ne pas travailler. Si vous n'avez pas les moyens de défrayer le coût de votre invalidité, vous vivez aux crochets de l'État.

Nous avons des conseillers dans 42 villes du pays, dans les 10 provinces. Nous travaillons avec des gens qui voudraient travailler. L'une des principales questions qu'ils doivent se poser est s'ils ont les moyens matériels de travailler. Peuvent-ils se permettre d'abandonner un logement subventionné? Ont-ils les moyens de prendre en charge les frais d'invalidité qui sont aujourd'hui couverts par l'aide sociale? Très souvent, la réponse est non. La réalité, le faible taux de participation à la population active, a été mise en évidence en avril dernier, par la publication d'une série de statistiques dont je vais citer quelques-unes.

Selon le dernier recensement, 171,000 handicapés étaient capables et disposés à travailler, mais ne le pouvaient pas. Ils ont abandonné la recherche d'un emploi. Nous pensons que le régime fiscal est l'un des obstacles.

Le gouvernement a introduit un programme d'équité en matière d'emploi qui vise à accroître le nombre d'employés handicapés dans les entreprises tombant sous la juridiction fédérale. En réalité, leur nombre a en fait diminué au cours de la première année d'application du programme. Tous ces chiffres se trouvent dans la chemise que nous vous avons remise.

Voilà donc, en partie, l'incidence de l'ignorance par le régime fiscal du coût de l'invalidité. Je vais m'en tenir là et me disposer à répondre à vos questions.

Mr. Couture: Firstly, I must say I am very happy that your organization supports the goods and services tax.

The government made some changes to the sales tax or manufactured products to try to help people who have more difficulties—low income people. When the Association suggest to reconsider the GST, what do you want exactly? What that means in fact?

[Texte]

et les services, qu'a-t-elle en tête exactement? Qu'est-ce que cela veut dire dans les faits?

Mr. Hallam: This is a two-part question as we see it. We neither support nor reject the GST. We were very clear about it at our national board meeting last weekend. They said to let others do that; our purpose here is to ensure you understand how these impact upon disabled people.

As for the second part of your question related to how the GST impacts directly on us, I am going to ask Greg to respond.

Mr. Gregory Pyc (Co-ordinator of Research, Canadian Paraplegic Association): Firstly, let me qualify by saying that we are in favour of the efficient utilization of resources and we are in favour of fairness. We are showing that while these two phases of tax reform in Canada will not achieve the efficient utilization of resources, number one, disabled are leaving the work force and, number two, there is a hint of inequity in the system.

Regardless of the tax credits you are giving to disabled persons, they pay a disproportionate amount of tax relative to their disability. We would like to draw your attention to those areas where the disabled will be directly affected under GST. We are as concerned as other groups about the generalities that have been put forward. For example, they are not fully indexed; the GST credits are not fully indexed to inflation. Secondly, these costs, since there has been no signed agreement between the provinces, can be used by the provinces for an individual perhaps on social assistance. Let me give you the example of a disabled individual going to a school financed through the vocational rehabilitation of the Disabled Persons Act, receiving a nominal monthly income and getting a credit. His income of \$500 is reduced by \$275 because he received a tax credit.

The Chairman: That is largely because of the provinces; all because of the provinces.

Mr. Pyc: Nevertheless it is still a reality. We have been whacking away at the provinces.

The Chairman: Is that in the case of the tax credits or is that in the case of the Canada Pension payment? I think they play games with the Canada Pension payment. One of the principal reasons for using the tax credit system is that it takes the money out before their provincial tax goes on.

Mr. Pyc: Our understanding is that the way it is worded and the lack of an agreement with the provinces suggest it can be taken dollar for dollar away from a recipient receiving VRDP, for example, in the Province of Ontario who is going to McMaster University to get a degree. He will lose that income; the possibility is there. It is an anomaly in the GST itself.

[Traduction]

M. Hallam: C'est là une question en deux parties. Nous ne sommes ni pour ni contre la TPS. C'est la position que nous avons adoptée lors de la réunion de notre Conseil national, le weekend dernier. Nous laissons cela à d'autres; notre seul but ici est de faire en sorte que vous compreniez l'effet de cette mesure sur les handicapés.

Pour ce qui est de la deuxième partie de votre question, à savoir la nature de cette incidence de la TPS sur nous, je vais demander à Greg de répondre.

M. Gregory Pyc (coordonnateur de la Recherche, Association canadienne des paraplégiques): Premièrement, permettez-moi de nuancer en disant que nous sommes favorables à une bonne utilisation des ressources et à l'équité. Nous établissons que ces deux phases de la réforme fiscale canadienne n'atteindront pas l'objectif de l'utilisation efficace des ressources, puisque nombre de handicapés renoncent à travailler, et, deuxièmement, n'atteindront pas non plus l'objectif de l'équité.

En ce qui concerne les crédits d'impôt que vous accordez aux handicapés, ces derniers payent des montants d'impôt disproportionnés en rapport avec leur invalidité. Nous aimerions attirer votre attention sur les domaines où la TPS va affecter directement les handicapés. Nous sommes inquiets tout autant que les autres groupes des aspects généraux, par exemple le fait que les crédits ne seront pas pleinement indexés sur le coût de la vie. En second lieu, ces crédits, en l'absence d'un accord avec les provinces, peuvent être employés par celles-ci pour réduire l'aide sociale versée à une personne. Prenons le cas d'un handicapé qui poursuit des études financées dans le cadre d'un programme de réinsertion professionnelle. En vertu de la Loi sur les invalides, il touche un revenu mensuel nominal et bénéficie d'un crédit. Son revenu de 500\$ sera amputé de 275\$ du fait qu'il bénéficie d'un crédit d'impôt.

Le président: Surtout à cause des provinces; tout cela est à cause des provinces.

M. Pyc: Néanmoins, c'est un fait. Nous nous en prenons également aux provinces.

Le président: S'agit-il là des crédits d'impôt ou de la prestation du Régime des pensions du Canada? Je pense que les provinces s'amuse à un petit jeu avec les versements du régime des pensions. L'une des principales raisons pour lesquelles on utilise le mécanisme du crédit d'impôt est que celui-ci intervient avant que la taxe provinciale ne soit appliquée.

M. Pyc: D'après ce que nous comprenons du libellé et vu l'absence d'un accord avec les provinces, nous craignons que le montant du crédit ne puisse être intégralement déduit des prestations de réinsertion professionnelle de la province de l'Ontario, par exemple, dans le cas d'un handicapé qui fréquente l'université McMaster pour obtenir un diplôme. Il perdra ce revenu, la possibilité est réelle. C'est une anomalie de la TPS elle-même.

[Text]

The Chairman: If it applies to every other... all of these things... it is really unfair.

Mr. Pyc: We also are looking at labour for building modifications and home modifications, which do not appear to be GST exempt. If I were to build a ramp—

The Chairman: There is no tax on labour.

Mr. Pyc: We are talking about the off-shoot on the supplies and the modification aspect.

The Chairman: For ramps and that kind of thing.

Mr. Pyc: We are looking at additional costs inputted into there.

The other examples are attendant care. If you require attendant care, it is not quite so clear that attendant care will not be taxed if it is purchased through a for-profit organization. If it is through a non-profit organization, it will be exempt. If it is not through a non-profit, it is not clear that it will not be exempt. If I therefore require attendant care, I will be required to pay some form of taxation on it. As I say, in the technical paper it does not make that distinction. That is an important distinction to make. It makes an assumption that the disabled get their services through non-profit organizations exclusively. That is inherently wrong.

• 1150

The other point is that the way the current tax system is written, you will read things such as "manufacturers' sales tax exempt of eyeglasses and parts thereof, hearing aids and parts thereof". It is wheelchairs—period. Parts of wheelchairs will get nailed with this tax, and we want to draw your attention to that.

I understand from our accounting assessment done through a very large wheelchair manufacturer in Canada that labour on the repairs of wheelchairs has a possibility of being taxed too. Again, from what we have been able to see, those are some of the costs that have not been addressed in the technical paper.

M. Couture: Dans le document technique, il y a une liste de fournitures exonérées. Est-ce que d'autres articles, notamment les parties de fauteuils roulants, devraient être pris en considération au niveau de l'exonération?

Mr. Pyc: We are hoping all GU supplies—from gauze to tape—will be covered, but again we are not absolutely sure they will be. These supplies are used routinely by disabled persons, are not covered under any plan, and cost an enormous amount of money over a period of a year.

All these medical costs—and I can give you an example. Take this cushion I am sitting on. A great big hole was poked in my other one while I was flying here from Toronto yesterday. I bought a new one in Ottawa and had to pay \$335. It is not clear-cut through phases one and two of the tax system that these expenses are

[Translation]

Le président: Si cela est déduit de tous les autres... de toutes ces autres prestations... c'est vraiment injuste.

M. Pyc: Il y a aussi le coût de la main-d'oeuvre pour la construction des aménagements qui doivent être apportés à un domicile, lequel ne semble pas exempté de la TPS. Si j'étais obligé de construire une rampe...

Le président: Il n'y a pas de taxe sur la main-d'oeuvre.

M. Pyc: Je parle des retombées de la taxe sur les matériaux nécessaires à des travaux de modifications.

Le président: Pour des rampes et ce genre de choses.

M. Pyc: La taxe va augmenter indirectement le coût.

Les autres exemples sont les honoraires d'aides de soins auxiliaires. Si vous avez besoin de soins auxiliaires, il n'est pas dit clairement que ces frais ne seront pas taxés s'ils sont versés à une société à but lucratif. Donc, si c'est par l'entremise d'un organisme à but non lucratif, il y a exonération, alors que si c'est l'inverse, ce ne sera pas nécessairement le cas. Ainsi, si j'ai besoin de soins auxiliaires, il faudra que je paye une taxe quelconque. Mais le document technique ne fait pas la distinction entre les deux cas. Or, cela me semble important. On suppose que tous les handicapés reçoivent des services dispensés exclusivement par des organismes sans but lucratif, ce qui est foncièrement faux.

En outre, dans le régime fiscal actuel, on exonère de la taxe sur les ventes des fabricants les lunettes et leurs pièces, de même que les appareils auditifs et leurs pièces. Mais lorsqu'on arrive aux chaises roulantes, on ne parle pas des pièces. Nous vous faisons donc remarquer que l'on taxera ainsi les pièces des chaises roulantes.

D'après les renseignements comptables que nous avons obtenus auprès d'un grand fabricant de chaises roulantes au Canada, il semblerait que l'on pourrait également taxer la main-d'oeuvre, lors des réparations de chaises roulantes. Or, d'après ce que nous avons pu voir, le document technique n'en parle pas.

Mr. Couture: The technical paper gives a list of the tax-exempt supplies. Should other items, such as parts of wheelchairs, not also be tax-exempt?

M. Pyc: Nous espérons que tous les articles d'utilisation générale—de la gaze au sparadrap—seront exonérés, mais nous n'en sommes pas absolument sûrs. Ces articles font partie de la vie quotidienne des personnes handicapées, mais ne sont remboursés par aucun régime, même s'ils finissent par coûter très cher au cours d'une année.

Laissez-moi vous donner un exemple de ce que peuvent représenter ces coûts. Prenez le coussin sur lequel je m'assois. Celui que j'utilisais a été percé d'un énorme trou au cours de mon voyage en avion d'hier, de Toronto à Ottawa. J'ai dû en acheter un nouveau ici, pour lequel j'ai payé 335\$. Il est également difficile de voir, dans les

[Texte]

offset. I have to have this cushion; I have no choice, and it is mandatory payment.

As these expenses go up, our discretionary income levels drop substantially, so there is a point where it is not economically feasible to work. That has been the biggest problem, and we have been trying to convince the government that they have to acknowledge these extraordinary costs of a disability in a greater way. To get back to the conclusion this government made of the efficient utilization of resources, here we are talking human resources vis-à-vis employment and fairness. If you conclude that GST and tax reform brings out an efficient utilization of resources and fairness, we can show you item by item that it is not as clear-cut for the disabled in Canada.

M. Gagliano: Tout à l'heure, vous avez donné un exemple clair et précis pour démontrer que les crédits pourraient affecter les allocations que vous recevez des provinces. C'est un problème bien réel qu'on connaît aussi dans d'autres domaines.

Si, dans la phase 2 de cette réforme fiscale, le gouvernement fédéral avait conclu une entente avec les provinces au lieu d'agir seul, si toutes les provinces avaient participé, j'imagine que ce problème aurait fait partie de la négociation et qu'on aurait pu le régler.

Mr. Hallam: I think we would strongly support consultation with the provinces on these disability issues under the GST in other ways.

• 1155

I will give an example. There is just a hodgepodge of programs provincially that support the disabled. For example, in Ontario you get your sales tax back when you buy a vehicle. If you are disabled and buy a car, you can get that sales tax back. We do not see any of those provisions under GST. It is likewise in Nova Scotia. In some provinces you actually get your gas tax back.

I guess we would endorse or propose or support the notion of consulting with the provinces not only on GST but also on these other disability programs to make sure there is some coherence from the country.

M. Gagliano: Dans votre mémoire, vous dites que le gouvernement devrait reconsidérer la TPS. Pouvez-vous élaborer quelque peu? Je sais que vous avez dit au début que vous ne vouliez pas vous prononcer contre ou pour la TPS, mais que vous vouliez seulement nous signifier les problèmes que cette taxe cause à votre groupe. Vous avez soulevé les problèmes provinciaux, ainsi que les problèmes de l'indexation. Vous dites, par exemple, que cela entraînerait une grosse perte de revenu pour les travailleurs handicapés. Vous parlez de l'érosion du revenu. Il y a plusieurs éléments qui vont affecter

[Traduction]

étapes 1 et 2 du nouveau système, si l'on nous remboursera ces dépenses. Moi, je n'ai pas le choix: il me faut ce coussin et il m'a fallu l'acheter.

Au fur et à mesure que ces dépenses augmentent, notre niveau discrétionnaire de revenu diminue considérablement, de sorte qu'il arrive un point où il ne devient plus économique d'aller travailler. Voilà ce qui nous cause le plus d'ennuis, et nous avons essayé de convaincre le gouvernement de reconnaître de façon plus particulière les coûts extraordinaires que comporte le fait d'être handicapé. Le gouvernement a tiré ses conclusions quant à l'utilisation efficace de ses ressources; or, il s'agit ici de jauger des ressources humaines par rapport à l'emploi et à l'équité. Si vous, vous concluez que la TPS et la réforme fiscale vous permettent d'utiliser efficacement vos ressources et d'atteindre l'équité, nous pourrions, quant à nous, vous démontrer point par point que ce n'est pas aussi simple que cela pour les handicapés du Canada.

Mr. Gagliano: You demonstrated, by a clear-cut example, that the tax credits could go against the provincial allocations given to the handicapped. That problem is real and is not unique to your constituency.

If, during the second phase of its tax reform, the federal government had made an agreement with the provinces instead of acting unilaterally, and if all the provinces had agreed to the proposal, I suppose that this item could have been negotiated and solved.

M. Hallam: Nous vous exhortons fortement à consulter les provinces pour toutes les questions qui touchent les handicapés, et pas seulement pour ce qui est de la TPS.

Laissez-moi vous donner un exemple. Il existe tout un salmigondis de programmes provinciaux destinés à aider les handicapés. Ainsi, si vous êtes handicapé en Ontario et que vous achetiez une voiture, on vous rembourse votre taxe de vente. La TPS ne prévoit aucune disposition de ce genre. Le remboursement se fait aussi en Nouvelle-Écosse. Dans certaines provinces, on nous rembourse même notre taxe sur l'essence.

Nous sommes donc d'avis que vous devriez consulter les provinces non seulement sur la façon dont la TPS s'appliquera, mais aussi sur la façon dont tous les programmes pour handicapés s'appliquent d'un bout à l'autre du pays, pour qu'il y ait une certaine cohésion.

Mr. Gagliano: You say in your brief that the government should reconsider the GST. Could you elaborate on that? You said at the beginning that you were neither for nor against the GST, but that you only wanted to highlight the problems that the GST would bring to your group. You said you had difficulty with the provincial programs and with indexations. Indeed, you say that it would bring a huge loss of income for the disabled in the labour force. You spoke of income erosion. There are several factors that will seriously disadvantage you in your daily life. When you ask us to reconsider the tax, do

[Text]

sérieusement votre vie. Quand vous nous demandez de reconsidérer la taxe, voulez-vous dire qu'on devrait la suspendre et trouver quelque chose qui soit plus équitable, ou qu'on devrait la modifier de manière à ce qu'elle vous soit acceptable? Dans quelle direction voulez-vous que le Comité aille?

Mr. Hallam: I guess the window of opportunity here is if you are allowing exemptions, we want to get ours in there as well. That is the first one.

I guess the other general direction we would ask you to look at is the entry into the labour force of the disabled. We think the tax system is a major barrier to the disabled participating in the labour force. If you go further with any of these tax proposals, look at that aspect. How does the tax system facilitate that entry? In other words, does it recognize those costs?

Further, under that mandate of better utilizing resources, we have a huge under-utilized resource out there in the disabled population who are not in the labour force. The figures are staggering. We put them in your kits there. Less than 1% of the people who file income tax are legally disabled. That is an appallingly low figure. I think that is the policy direction that any of these reviews are going in.

The Chairman: Are you saying that it is less than 1% of handicapped people?

Mr. Hallam: Yes. On the last information we got, and this is from Revenue Canada.

Mr. Pyc: The total disabled as a percentage of total tax returns filed is 0.91%.

The Chairman: That is positive tax returns because they would file tax returns to get the tax credits.

Mr. Pyc: Exactly.

The Chairman: But these are positive returns?

Mr. Pyc: Yes.

The Chairman: Less than 1% of disabled people. So helping them on the income tax side does not help them a bit, does it? Helping on the income tax side does not help you very much.

Mr. Pyc: Well, yes, but we are saying that the income tax system is a disincentive. So you bring in two tiers here, phase one and phase two. You are adding on to the disincentive—

The Chairman: Any negative tax or credit system would help because it would mean that people who do not pay tax would still qualify for sales tax credits and so would in fact get a better sales tax credit than they presently get. Since they are not positive taxpayers anyway, it would effectively be cash to them.

[Translation]

you mean that we should suspend its implementation and develop a fairer tax, or that we should change it to make it more acceptable to you? Which direction should the committee take?

M. Hallam: Puisque vous ouvrez la porte aux exemptions, nous voudrions y avoir droit nous aussi. Voilà pour une première suggestion.

Nous voudrions aussi vous demander de vous pencher sur l'entrée des handicapés sur le marché du travail. D'après nous, le régime fiscal est un des obstacles majeurs à l'entrée des handicapés sur le marché du travail. Si vous voulez vraiment pousser plus loin vos propositions fiscales, ne l'oubliez pas. Demandez-vous si votre nouvelle taxe nous facilite l'accès à des emplois? Autrement dit, reconnaît-elle les coûts que nous vous avons mentionnés?

D'ailleurs, puisque votre mandat est de mieux utiliser les ressources, je vous ferai remarquer que les handicapés constituent une énorme ressources sous-utilisée lorsqu'ils ne sont pas sur le marché du travail. Nous vous avons fourni les chiffres, dans nos documents, et ils sont aberrants. Moins de 1 p. 100 de tous ceux qui remplissent une déclaration d'impôt sont des handicapés aux yeux de la loi. C'est scandaleusement faible. Voilà dans quel sens devrait s'orienter votre révision du régime fiscal.

Le président: Vous dites que cela représente moins de 1 p. 100 des personnes handicapées?

M. Hallam: En effet. Ce sont les derniers chiffres que nous avons obtenus de Revenu Canada.

M. Pyc: Le nombre total de personnes handicapées qui remplissent une déclaration d'impôt représente 0,91 p. 100 de la population totale.

Le président: Vous parlez de ceux qui ont véritablement à rembourser de l'impôt, puisqu'il y a aussi tous ceux qui rempliraient une déclaration afin d'obtenir les crédits d'impôt.

M. Pyc: Exactement.

Le président: Votre chiffre représente ceux qui doivent de l'impôt au gouvernement?

M. Pyc: En effet.

Le président: Moins de 1 p. 100 des handicapés! Par conséquent, toutes les modifications que nous avons apportées à l'impôt sur le revenu ne vous aident pas beaucoup?

M. Pyc: Si, mais dans le système actuel, l'impôt sur le revenu est quand même considéré comme dissuasif. Et puisque vous voulez l'appliquer en deux phases, vous ajoutez encore à ce moyen dissuasif. . .

Le président: Toute taxe négative ou crédit d'impôt pourrait vous être utile, parce que tous ceux qui ne paient aucun impôt pourraient néanmoins avoir droit à des crédits sur la taxe de vente qui seraient plus avantageux que ce qu'ils ont aujourd'hui. Puisqu'ils ne paient pas d'impôt en soi, cela représente de l'argent pour eux.

[Texte]

Mr. Pyc: No. We are not asking for refundable tax credits for zero-income earners. We are asking for those who claim T2201. Is that not clear? What we are saying is our program examines the income tax system in terms of those who file income tax returns. We are dealing sort of on a pure economic side here, not a social. We are not saying to apply a series of automatic credits if the person is not employed; we are saying, in this aspect, less than 1% of all tax returns filed are T2201 claimants.

The Chairman: That is all tax returns. It is not just 1% of disabled people; it is 1% of the population that files tax returns.

Mr. Pyc: Yes. Files a T2201.

The Chairman: That files a handicapped T2201. All right.

In your representation earlier this year you said to increase the tax credit to a 17% credit on the first \$250. You then wanted the charity arrangement 29% on the balance thereof. That would be what you are talking about on the T2201 credit.

• 1200

Mr. Pyc: That is right. There is in effect a 3% threshold, as you are aware, which we want to see abolished. The 3% threshold is an arbitrary value, and the finance officials have stated that to us. Again, it drops the discretionary income level of disabled people very substantially, as our Clarkson Gordon study bears out in a very matter-of-fact way. Under tax reform we lost—

The Chairman: We had a great discussion on this under the tax reform, and perhaps the committee might want to review our hearings.

Mr. Gagliano: In your response to questions you referred to phase one and phase two of the tax reform. If the Minister of Finance had tackled tax reform as a whole instead of splitting it into phase one and phase two, would some of the problems you are telling us you have experienced have been alleviated, and would we have a fair taxation system comprised of income tax and consumption tax instead of going in opposite directions depending on whether you are in phase one or phase two? I am sure you have experienced terrible things, and perhaps you can share of them with us.

Mr. Hallam: We are still working on changing phase one of the tax reform and we have articulated some of that here. From the point of view of the disabled population, our members, we would prefer a review of the whole system, phases one and two, with a view to

[Traduction]

M. Pyc: Non. Nous ne demandons pas au gouvernement de rembourser des crédits d'impôt à ceux qui ne gagnent aucun revenu. Nous le demandons pour ceux qui remplissent des déclarations T2201. Je n'ai pas été clair? Non, nous étudions le régime fiscal dans l'optique de ceux qui remplissent des déclarations d'impôt. Nous avons fait une étude purement économique, et non pas sociale. Nous n'exigeons pas toute une série de crédits qui seraient versés automatiquement aux sans-emploi, ce que nous voulons vous faire comprendre, c'est que moins de 1 p. 100 de toutes les déclarations d'impôt ont été remplies par ceux qui avaient droit au crédit d'impôt pour incapacité.

Le président: Mais vous parlez de toutes les déclarations d'impôt. Il ne s'agit pas uniquement de 1 p. 100 de tous les handicapés, mais de 1 p. 100 de l'ensemble de la population qui envoie une déclaration d'impôt.

M. Pyc: En effet. Je parle de ceux qui remplissent le formulaire T2201.

Le président: Celui qui donne droit à un crédit d'impôt pour incapacité. Très bien.

Lorsque vous avez comparu, plus tôt au cours de l'année, vous avez demandé d'augmenter le crédit d'impôt à 17 p. 100, sur la première tranche de 250\$. Vous avez ensuite demandé que l'on applique un crédit de 29 p. 100 sur le solde, comme on le fait pour des organismes de charité. C'est bien de cela que vous parlez, dans votre formulaire de crédit d'impôt T2201?

M. Pyc: En effet. En fait, nous voudrions que l'on abolisse le seuil de 3 p. 100, qui est une valeur tout à fait arbitraire, comme nous l'ont affirmé les représentants du ministère des Finances. Comme le démontre l'étude de Clarkson Gordon, chiffres à l'appui, ce seuil fait baisser considérablement le niveau discrétionnaire de revenu des personnes handicapées.

Le président: Nous en avons discuté longuement au moment de la réforme fiscale, et les membres du Comité voudront peut-être relire les délibérations d'alors.

M. Gagliano: Dans vos réponses, vous avez parlé des phases 1 et 2 de la réforme. Si le ministre des Finances avait proposé une réforme fiscale globale plutôt que de la séparer en deux phases, certaines des difficultés que vous avez mentionnées auraient-elles été amoindries? N'aurions-nous pas ainsi pu avoir un régime fiscal juste qui aurait englobé la taxe sur le revenu et la taxe à la consommation, plutôt qu'un système qui va dans deux directions opposées selon que l'on se trouve à la première ou à la deuxième étape? Je suis sûr que vous avez vécu de terribles expériences dont vous voudrez peut-être nous parler.

M. Hallam: Comme nous l'avons expliqué dans notre mémoire, nous en sommes encore à essayer de comprendre la première étape de la réforme fiscale. Dans l'optique de notre clientèle, les personnes handicapées, il aurait mieux valu réviser le système de façon globale,

[Text]

reducing that high unemployment rate and getting more into the labour force. That is a policy goal. We think the tax system is one way of doing that, and probably the major way.

Mr. Pyc: What is interesting is that we acknowledge, as an association, that in the last budget the disabled received apparently the only tax benefit, and as the Minister of Finance has articulated, that was largely through the work we had done with finance. We never met Mr. Wilson personally, unfortunately, but we are glad to see we were able to put something through. But let me say that it was a carrot, really. It assists greatly, but it goes nowhere near addressing the issues we have been trying to articulate for years and years and years; that is, that the system has inequities, whether thought out or not, by design or not, that are not addressed under the whole concept of the government's definition of fairness, and it has inequities with the efficient utilization of the resources.

Our statistics, as made public by the government itself, show that what we are presenting here is holding true. The number of employed disabled people will drop and will continue to drop as long as they are required to take these economic hits each time they are not incorporated into the policy the government is putting forward.

Mr. Nystrom: First of all, I want to echo the words of the chairman in apologizing for the room. As the chairman said, there is probably no more inaccessible room in the House of Commons, and I think that reflects the general insensitivity to these things. I noticed that in the COPOH brief—and you are familiar, of course, with the Coalition of Provincial Organizations of the Handicapped—they make the point that many buildings are not accessible to wheelchair users and about the general inaccessibility. So I really do apologize there as well.

I want to ask you something very bluntly. You recommend in your brief that this government should reconsider the general sales tax, but you said here verbally that you are neither supporting nor rejecting the GST. You also say in your brief that the sales tax will hit your people, your clientele, your group, harder than anybody else. Now, why would you not take a strong position in principle against the GST if your group is going to be hit so hard with this tax? There are other ways of raising money. There is the alternative of a progressive income tax system, a more progressive corporate tax system in this country. Why would you not come right out and say in principle you reject the idea of the GST, since it is so destructive to your people?

[Translation]

phases 1 et 2 ensemble, dans l'intention de réduire notre haut taux de chômage et de nous offrir un meilleur accès au marché du travail. Cela pourrait être un objectif de politique, et la révision du système fiscal est sans doute la meilleure façon de l'atteindre.

M. Pyc: Notre association reconnaît que, dans le dernier budget, ce sont les personnes handicapées qui ont apparemment bénéficié des seules indemnités fiscales offertes; et comme l'a si bien dit le ministre des Finances, ce succès est dû en grande partie aux négociations que nous avons menées avec les gens des Finances. Nous n'avons malheureusement jamais rencontré M. Wilson en personne, mais nous avons constaté avec plaisir qu'il était néanmoins possible de lui faire changer d'idée. Mais il faut avouer que c'était en fait une mesure d'incitation. Elle nous aide beaucoup, mais elle réussit à peine à répondre aux problèmes que nous soulevons depuis des années, à savoir que le système est inéquitable, que ce soit à dessein ou non, et que la définition de justice du gouvernement ne colle pas à la réalité car elle ne correspond pas véritablement à une utilisation efficace de nos ressources.

Les statistiques rendues publiques par le gouvernement prouvent ce que nous affirmons. Le nombre de personnes handicapées sur le marché du travail ne cessera de chuter tant et aussi longtemps qu'on les forcera à accuser économiquement les coups, chaque fois que le gouvernement les oubliera dans ses politiques.

M. Nystrom: Tout d'abord, comme notre président, je vous demande de nous excuser pour le choix de la pièce. Comme on vous l'a dit, cette pièce-ci est sans doute la plus inaccessible qui soit dans toute la Chambre des communes, ce qui est très révélateur de l'inconscience générale. Vous connaissez évidemment la Coalition des organisations provinciales des handicapés. Dans son mémoire, la coalition affirme qu'en général, rares sont les édifices accessibles aux chaises roulantes. Nous sommes coupables, nous aussi.

Je serai très direct. Votre mémoire recommande au gouvernement de reconsidérer sa taxe sur les produits et services, alors que de vive voix, vous n'êtes ni pour ni contre cette taxe. Votre mémoire explique aussi que la taxe de vente nuira à vos membres plus qu'à tout autre groupe. Pourquoi hésitez-vous autant à vous opposer en principe à la TPS, puisqu'elle nuira à ce point à votre groupe? Le gouvernement peut aller chercher de l'argent ailleurs. Le gouvernement pourrait instaurer, par exemple, une taxe progressive sur les revenus des particuliers et une taxe plus progressive encore sur ceux des sociétés. Pourquoi ne voulez-vous pas de but en blanc rejeter en principe la TPS, puisqu'elle nuira à ce point à vos membres?

[Texte]

• 1205

Mr. Hallam: Our expertise is in the area of disability and the costs of disability. We are not tax analysts, at least for the general system.

This was really well discussed at our board meeting last weekend. They said it is not our job to take on the government and their tax policy—period. That is why we maintain that position, neither for nor against.

Mr. Nystrom: Why not? If the tax policy of the government... This is only a technical paper we are dealing with. We do not have legislation. All we have so far is a technical paper. Even the Chamber of Commerce, which is not exactly a left-wing socialist organization, you may realize, or John Bulloch, another well-known socialist in this country, have both in principle taken a very strong stand against the technical paper. Yet you people seem to be waffling, if I can use that expression.

Mr. Hallam: We may seem to be avoiding the question. We are staff of a national organization that basically provides services, and this advocacy stuff we are doing now is a spin-off of that. So we cannot speak for the volunteers. We have been directed to present these technical considerations, and that is what we are doing.

Mr. Pyc: Are you asking us to come out specifically and say we disapprove of the GST?

Mr. Nystrom: Absolutely.

Mr. Pyc: As Bev says, and I will state it too, in pure economic terms we are not in a position to sit here and analyse economically the whole economic system of Canada. I will give you my personal views, but of course those would be outside of this forum.

Mr. Whittaker: No, they are not. We would be interested in hearing your personal views. Tell us your personal views.

Mr. Pyc: I think what we are doing is asking to examine the exemptions, the credits, to ensure that the disabled are taken into consideration, so if the government is going to forge ahead with this proposal, and it is a *fait accompli*, then we are saying make sure disabled persons are taken into account in a very large way; in a much larger manner than what is being done now. And if it is going to be scrapped and something else is going to be offered, then let us have the Canadian Paraplegic Association ask for their input into how the government can better serve the needs of disabled persons.

That is our position, and that is how we work. We are not working in the framework of overtly saying the GST is wrong, because you have a balance: some say it is good for the economy, some say it is bad.

[Traduction]

M. Hallam: Notre domaine d'expérience, à nous, ce sont les handicaps et les coûts afférents. Nous ne sommes pas des experts en fiscalité, du moins pour l'ensemble de la population.

Nous en avons longuement discuté à la réunion du weekend dernier de notre conseil d'administration. On nous a fait comprendre que ce n'était pas à nous de remettre en question la politique fiscale du gouvernement. Voilà pourquoi nous ne sommes ni pour ni contre la TPS.

M. Nystrom: Mais pourquoi? Si la politique fiscale du gouvernement... Nous ne sommes saisis d'aucun projet de loi, mais seulement d'un document technique. Voilà tout. Même la Chambre de commerce qui—vous le savez—n'est pas exactement un organisme socialiste ni de gauche, ou John Bulloch, autre socialiste canadien bien connu, ont tous les deux fermement rejeté en principe le document technique. Pourquoi vos gens à vous ne se prononcent-ils pas?

M. Hallam: Nous avons peut-être l'air de nous défilier, mais nous appartenons à un organisme national dont le rôle premier est de fournir des services; le militantisme que vous voyez aujourd'hui ici, c'est tout simplement un à-côté. Nous ne pouvons pas nous prononcer pour les bénévoles. On nous a demandé de vous présenter ces considérations d'ordre technique, et c'est ce que nous faisons.

M. Pyc: Nous demandez-vous de nous prononcer et de rejeter précisément la TPS?

M. Nystrom: Absolument.

M. Pyc: Comme l'a dit mon collègue, nous ne sommes pas en mesure d'analyser en termes économiques l'ensemble du système fiscal canadien. Je pourrais évidemment vous exposer mon propre point de vue personnel, mais cela ne serait pas de mise dans cette tribune-ci.

M. Whittaker: Au contraire. Nous voudrions savoir quelle est votre position personnelle. Dites-la-nous.

M. Pyc: Nous vous demandons de tenir compte des handicapés lorsque vous proposez des exemptions ou des crédits; si le gouvernement doit aller de l'avant avec sa proposition, si on doit considérer celle-ci comme un fait accompli, nous vous demandons de faire en sorte de tenir compte beaucoup plus que vous ne l'avez fait jusqu'à maintenant des personnes handicapées. Mais si, au contraire, ce document doit être jeté à la poubelle et remplacé par autre chose, demandez alors son avis à l'Association canadienne des paraplégiques pour que le gouvernement puisse mieux servir les personnes handicapées.

Voilà notre façon à nous de vous exposer notre position. Nous ne voulons pas carrément rejeter la TPS, parce qu'il faut quand même essayer de trouver un certain équilibre: pour certains, cette taxe est bonne pour l'économie, pour d'autres non.

[Text]

Mr. Hallam: I just want to draw an analogy for you. You mentioned the inaccessibility of the buildings. For years we have been advocates for better buildings. In doing that, all we have done is come out on very specific things: make sure there is parking near the main door, make sure the main door is either level or ramped, make sure the bathrooms are bigger; that kind of stuff. We are not telling architects how to build and design buildings. We are telling them we need those features. Likewise with the tax system. We are saying there are some really bad effects here. You are keeping disabled out of the work force. You are not recognizing the true costs of disability.

We are not going to comment on the entire tax system. We are commenting on those features that affect us.

Mr. Pyc: That affect our membership; and it is important that our membership be taken into consideration in a much larger way than they have been. We disabled people want a larger, active role in these government decisions. You are affecting a huge number of people in Canada, and I just do not think thought is given in a lot of these decisions.

The Chairman: I agree. I think there has to be more consideration.

Mr. Pickard: The point was made very clearly that they cannot analyse the national scene, but for themselves this is a bad deal. That is what I am hearing.

Mr. Pyc: GST is not thought out to the degree it should be as it affects disabled persons. Neither is phase one of income tax reform, if you really want to know the truth.

The Chairman: That is the Income Tax Act.

Mr. Pyc: Exactly. Nevertheless, under tax reform the disabled are taking a double hit. We got hit once and we are getting hit again.

The Chairman: The same thing applies with the existing sales tax. It does not do anything for you. So—

Mr. Pyc: Yes. So we want these hits to end and we want you to say, look, let us see what we can do to get you guys working and let us see what we can do to assist. I think we would all be happier.

• 1210

Mr. Nystrom: Certainly in terms of the technical paper, you are saying no to this, as it concerns disabled people in this country.

Mr. Pyc: Yes, in a sense.

Mr. Nystrom: In a sense, or more than just a sense?

Mr. Soetens: Can I get my questions in now?

[Translation]

M. Hallam: Laissez-moi vous faire une comparaison. Vous avez parlé de l'inaccessibilité des édifices. Pendant des années, nous avons réclamé l'accès pour nos gens aux édifices. Comment l'avons-nous fait? En réclamant certaines choses très précises: du stationnement près de la porte d'entrée principale, une porte d'entrée au niveau ou accessible par une rampe, de plus grandes salles de bain, etc. Nous ne prétendons pas expliquer aux architectes comment concevoir leurs édifices. Nous ne faisons que leur exposer nos besoins. Nous procédons aujourd'hui de la même façon. Nous vous expliquons que la taxe aura des effets très négatifs pour nous, car elle nous sort du marché du travail et elle ne reconnaît pas ce qu'il en coûte vraiment d'être handicapé.

Nous n'avons pas l'intention de commenter l'ensemble du régime fiscal, mais seulement les aspects qui nous intéressent.

M. Pyc: Nous parlons des aspects de la taxe qui touchent nos membres, car il est important que le gouvernement tienne compte de nos membres beaucoup plus qu'il ne l'a fait par le passé. Nous, gens handicapés, voulons jouer un rôle beaucoup plus grand et plus actif dans les décisions gouvernementales. Après tout, vos décisions touchent un nombre considérable de Canadiens, ce dont vous ne semblez pas toujours tenir compte dans vos décisions.

Le président: J'en conviens. Il faut en tenir compte plus souvent.

M. Pickard: Nos témoins ont été très clairs: sans vouloir analyser la scène nationale, ils affirment que la taxe leur nuira. C'est en tout cas ce que j'ai compris.

M. Pyc: On n'a pas évalué toutes les répercussions de la TPS, et certainement pas sur les personnes handicapées. Et à vrai dire, je pourrais affirmer la même chose pour la première phase de la réforme fiscale.

Le président: Vous parlez de la Loi de l'impôt sur le revenu.

M. Pyc: Exactement. Mais en plus, la réforme fiscale frappe doublement les handicapés. Après avoir été lésés une première fois, nous sommes frappés à nouveau.

Le président: Cela s'applique aussi pour la taxe de vente actuelle. Elle ne vous aide aucunement. Donc. . .

M. Pyc: Oui. Cessons de nous considérer comme les bœufs émissaires: nous sommes prêts à vous laisser faire votre travail, et même à vous aider. Cela nous rendra tous plus heureux.

M. Nystrom: Mais vous rejetez le document technique en ce qui concerne les personnes handicapées du Canada, n'est-ce pas?

M. Pyc: Oui, dans un sens.

M. Nystrom: Dans un sens ou plus encore?

M. Soetens: Je peux poser mes questions?

[Texte]

The Chairman: I think you have tried that one on, Mr. Nystrom, with one cross-examination device after another. Mr. Soetens, go ahead.

Mr. Soetens: You have concerns as consumers. You have some particular consumption costs we do not have, the appliances you require as disabled people. Many of the appliances that you buy are obviously going to be exempted; for example, the chairs you are in would be exempt. Are there items that you buy which you believe should be added to the list? My feeling is the list is extensive, but then I do not know all the things you need. I would be curious to hear which appliances you believe should be added to the list.

Mr. Pyc: We have not seen the definitive list, that is the first point. The technical paper is not absolutely clear. We have a list that could probably stretch a mile long, items that need to be completely GST exempt. Some will argue that those are consumable goods which the general public can use and therefore should not be GST exempt. That is where we get into these problems.

Those are consumable goods that are used by the disabled and non-disabled; for example, tape or alcohol prep pads, things like that. Those expenses constitute an enormous bite out of a person's discretionary income. It is not a choice of whether a person is going to buy those items today. The person needs those items today. He has to buy them. So it is a non-discretionary item.

We are saying that those expenses must be taken into account. Now, if there is a definitive list, and it works basically through the Income Tax Act, most of those items I would presume will still be exempt because they use the words "medical equipment" and so forth. I am sure we will find out once the tax—

The Chairman: There is a medical equipment list in the Income Tax Act.

Mr. Pyc: That is what I mean; it is under regulation 5700, I believe—

The Chairman: The problem of course—and they keep on adding things to it, which is good—is that goods purchased by the entire community—They are things—

Mr. Pyc: There is a huge range of things that we say should be—

The Chairman: —you say that you use a heck of a lot; other people might not use them a lot.

Mr. Pyc: They might use them once in a lifetime perhaps, but we use them routinely. Parts of wheelchairs is another example—those consumable goods. We have been trying to draw the distinction that those costs represent—when you are paying for those things you are paying taxes on them and you are not getting credit for them—a huge disincentive to...

[Traduction]

Le président: Monsieur Nystrom, vous avez déjà posé cette question-là, en faisant un contre-interrogatoire après l'autre. Allez-y, monsieur Soetens.

M. Soetens: En tant que consommateurs, vous assumez des coûts qui nous sont inconnus, car vous avez besoin d'équipements spécialisés. Une bonne partie de ces fournitures seront évidemment exonérées, comme les chaises roulantes. Devrions-nous ajouter d'autres articles à la liste? J'ai l'impression, quant à moi, que la liste est assez exhaustive, mais je ne connais évidemment pas tous vos besoins. Je serais curieux de savoir quels appareils devraient être ajoutés à la liste.

M. Pyc: Tout d'abord, nous n'avons pas vu la liste finale. Le document technique n'est d'ailleurs pas très clair à cet égard. Nous avons, quant à nous, une liste qui pourrait être interminable d'articles qui devraient être complètement exonérés. D'aucuns affirmeront qu'il s'agit de biens de consommation pour l'usage du grand public et que, par conséquent, ils ne devraient pas être exonérés. C'est justement là que surviennent les difficultés.

Prenons les biens de consommation qui peuvent être utilisés par les handicapés et par le grand public, comme, par exemple, les sparadraps ou les tampons imbibés d'alcool. Lorsque votre revenu varie, ces dépenses peuvent en gruger une grande partie. La personne handicapée n'a pas le loisir de se demander si elle peut attendre demain pour acheter ces articles. Elle en a besoin aujourd'hui, et il lui faut donc les acheter. Vous avez donc là une dépense non discrétionnaire.

Nous vous demandons de tenir compte de ces frais. Maintenant, s'il doit y avoir une liste finale, qui soit au fond celle de la Loi de l'impôt sur le revenu, j'imagine que la plupart de ces articles continueront d'être exonérés parce qu'il s'agira d'équipement médical. Je suis sûr qu'une fois la taxe...

Le président: On trouve la liste des appareils et équipements médicaux dans la Loi de l'impôt sur le revenu.

M. Pyc: Oui, c'est cela; on la trouve au règlement 5700, je crois...

Le président: Mais on continue à y ajouter d'autres appareils, ce qui est tout à fait fondé, je suppose; mais la difficulté, c'est lorsqu'il s'agit de produits que peut acheter le grand public... Il s'agit d'articles...

M. Pyc: Nous affirmons qu'il y a toute une gamme d'articles qui devraient être...

Le président: ... que vous utilisez en quantité considérable, contrairement au reste de la population.

M. Pyc: Le grand public les utilise peut-être une fois de temps à autre, mais nous, nous en avons besoin quotidiennement. Prenons un autre cas, celui des pièces de chaise roulante, qui sont des biens de consommation. Lorsque nous, nous achetons ces pièces, nous payons de la taxe, mais ne pouvons obtenir de crédit; nous essayons de vous faire comprendre que ces frais nous dissuadent de...

[Text]

Mr. Soetens: Those problems exist for you today then, I take it—

Mr. Pyc: Oh, absolutely.

Mr. Soetens: —and this does not correct the problem and it does not worsen the problem. The problem is there.

Mr. Pyc: We do not know if it is going to worsen or not, because we have not seen the definitive list of what is out. If what is under regulation 5700 is there, we are going to be worse off if there is a further tax on some of these items.

The Chairman: The concept in the regulation was that they would not be taxed any more than they presently are.

Mr. Pyc: Just those items that are under 5700, though.

The Chairman: If there are other items that ought to be there at this point, perhaps you could give us a list. We do not need it immediately, but we do have to make a report. You could get in touch with Mr. Cassidy or he could get in touch with you. I think if we are going to make a report that it is important we specify further things beyond the regulatory list.

Mr. Pyc: We have done that with the Department of Finance, but we have been told that those are consumable goods and therefore not open to negotiation. We will be happy to provide you with the list. We hope it will be given serious consideration by the government.

Mr. Sobeski: When you do give us a list, could you give us some numbers and some of the major things, so—

Mr. Pyc: We gave two complete cost analyses to the Department of Finance. We will be happy to provide you with them.

• 1215

The Chairman: Provide those to our research people.

Mr. Pyc: We will do that for sure.

The Chairman: I want to announce that the meeting this afternoon will be at 308, West Block. Unfortunately 253D has a conference that has been booked for some time. We are trying through the House Leaders and so on to get better accommodation, but 308, West Block, is a better room than this. It is at least as large, if not larger, and it has a little better access.

Mr. Manley: Nice pictures on the wall, too.

The Chairman: Yes, that is one of the problems with the room.

Mr. Manley: Just on a point of order, we all sympathize and feel, I think, that you have been very judicious in dealing with all of our needs to put questions. But we did agree at our in-camera meeting that, although we would alternate the lead questioner, every effort would be made

[Translation]

M. Soetens: Si j'ai bien compris, le problème existe déjà aujourd'hui. . .

M. Pyc: Tout à fait.

M. Soetens: . . . et la nouvelle réforme ne l'aggrave pas, mais ne le corrige pas non plus. Il existe toujours.

M. Pyc: Nous ne savons pas si la nouvelle taxe aggravera la situation ou non, car nous n'avons pas encore vu la liste finale. Si l'on maintient la même liste que celle du règlement 5700, la nouvelle taxe qui s'appliquera sur certains de ces articles nous nuira encore plus.

Le président: Nous n'avions pas l'intention de taxer encore plus les articles qui se trouvent sur la liste.

M. Pyc: Vous parlez uniquement des articles qui se trouvent au règlement 5700, n'est-ce pas?

Le président: Si vous nous suggérez d'ajouter d'autres articles, faites-nous-en parvenir la liste. Nous n'en avons pas besoin aujourd'hui, mais certainement avant de faire notre rapport. Vous pourriez communiquer avec M. Cassidy, ou lui avec vous. Dans notre rapport, il sera important de préciser les autres articles que nous voulons ajouter à la liste du règlement.

M. Pyc: Nous avons déjà envoyé notre liste au ministère des Finances, mais on nous a répondu qu'il s'agissait de biens de consommation et qu'ils n'étaient donc pas négociables. Mais nous vous l'enverrons avec plaisir. Nous espérons que le gouvernement en tiendra compte.

M. Sobeski: Avec votre liste, pourriez-vous nous fournir des chiffres et nous dire ceux que vous considérez comme les articles les plus importants, pour. . .

M. Pyc: Nous avons fait deux analyses complètes des coûts pour le ministère des Finances, et nous vous les ferons parvenir volontiers.

Le président: Envoyez-les à nos documentalistes.

M. Pyc: Certainement.

Le président: Cet après-midi, la séance se tiendra à la pièce 308 de l'édifice de l'Ouest. Malheureusement, la salle 253D est réservée depuis longtemps pour une conférence. Nous essayons, avec nos leaders à la Chambre, de trouver une meilleure salle, mais la pièce 308 de l'édifice de l'Ouest vaut certainement mieux que celle-ci. Elle est aussi grande, sinon plus, que celle-ci et elle est plus facilement accessible.

M. Manley: Il y a aussi de belles photos au mur.

Le président: Oui, c'est justement ça qui est problématique.

M. Manley: Un rappel au Règlement: nous reconnaissons que vous avez judicieusement réussi à nous laisser poser toutes nos questions. Mais il me semble qu'à la réunion à huis clos, nous nous étions entendus pour faire alterner les premiers intervenants de chaque parti,

[*Texie*]

to ensure that each party got an opportunity to question each witness.

Recognizing the difficulty of doing that, I wonder whether it would not be fair, before recognizing second questioners on supplementary questions or red-herring questions or vitally important questions, that we made sure that each party got its chance.

The Chairman: I am going to try to do that. The problem is, of course, that you are running into a question of making sure it is trying to be fair with members as well. So, let me see what I can do. I think all members have had at least one kick at the cat this morning. Blake Murray was talking to some of you to lead off this afternoon, and I have asked him to make sure that everybody gets a crack at the lead-off position. I want to allow at least 10 or 15 minutes, or whatever is appropriate, for the lead-off questioner, and then we are stuck to the timeframe.

Mr. Pickard: I can understand the point of having a lead-off questioner, but in our initial discussions we did agree that each party would also have some opportunity to question. With the seniors—I will just bring this forward, not as my case but as a case for anyone sitting here—I was restricted, supposedly, to one minute to question. I think that is not the agreement we came down with. There are rules that we could go back to and look at, but I think everybody should have a fair chance to report.

The Chairman: I agree with you completely and we will try to do what we can. The next meeting, then, is at 3.30 p.m. in room 308, West Block. Our first witness is the Canadian Council of Grocery Distributors, then the Canadian Soft Drink Association and the Bakery Council of Canada. It is food, food, food.

This meeting is adjourned.

[*Traduction*]

mais aussi pour mettre tout en oeuvre afin de laisser à chaque parti la possibilité d'interroger tous les témoins.

Je sais bien que c'est difficile; mais ne serait-il pas plus juste, avant de laisser les deuxièmes intervenants poser des questions supplémentaires ou donner le change, ou encore poser une question essentielle, de nous assurer que nous avons bien donné la chance à chaque parti de s'exprimer?

Le président: Je veux bien essayer. La difficulté, évidemment, c'est d'essayer d'être juste à l'égard de tous les membres du Comité aussi. Laissez-moi voir ce que je peux faire. Je pense que, ce matin, chacun a eu la possibilité de s'exprimer. Blake Murray s'est adressé à certains d'entre vous pour la première intervention de cet après-midi, et je lui ai demandé de faire en sorte que chacun d'entre vous ait la possibilité d'entamer le débat à un moment donné ou à un autre. Je veux permettre au premier intervenant d'avoir au moins 10 à 15 minutes, ou plus s'il le faut, mais après quoi, nous sommes limités par ce dont nous sommes convenus.

M. Pickard: Je comprends qu'il doit bien y avoir un premier intervenant, mais il semble que nous nous étions entendus, au début, pour laisser à chaque parti la possibilité d'interroger les témoins. Et dans mon cas—ce n'est qu'un exemple, mais qui peut s'appliquer à n'importe qui—on a limité ma question aux aînés à une minute à peine. Il me semble que nous étions convenus de fonctionner autrement. Je veux bien qu'il y ait des règles à respecter, mais chacun devrait avoir la chance de s'exprimer.

Le président: Je suis tout à fait d'accord, et je verrai ce que je peux faire. La prochaine séance se tiendra donc à 15h30, à la salle 308 de l'édifice de l'Ouest. Nous accueillerons le Conseil canadien de la distribution alimentaire, puis l'Association canadienne de boissons gazeuses et, enfin, le Conseil canadien de la boulangerie. Nous parlerons de nourriture, encore et toujours de nourriture.

La séance est levée.

From One Voice Seniors Network:

Jean Woodsworth, President;

Yhetta Gold, Member;

Dr. Richard Shillington, Consultant.

From the Canadian Paraplegic Association:

Bev G. Hallam, Managing Director;

Gregory J. Pyc, Coordinator of Research.

Du réseau la Voix des aînés:

Jean Woodsworth, présidente;

Yhetta Gold, membre;

D^r Richard Shillington, consultant.

De l'Association canadienne des paraplégiques:

Bev G. Hallam, directrice exécutive;

Gregory J. Pyc, coordonnateur de recherche.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Association of Universities and Colleges:

Claude Lajeunesse, Executive Director;
Steve Campbell, Director of Finance, Algonquin College;
Peter Wood, Partner, Clarkson, Gordon.

From the Confectionery Manufacturers Association:

Carol Hochu, President;
Ian Stobart, President, Wrigley Canada Inc.;
Graham White, President, Effem Foods Ltd.

From McDonald's Restaurants of Canada Limited:

George M. Mencke, Senior Vice-President;
Peter Beresford, Vice-President;
Paul Dumas, McDonald's Licensee from Terrebonne, Quebec.

(Continued on previous page)

TÉMOINS

De l'Association des universités et collèges du Canada:

Claude Lajeunesse, directeur exécutif;
Steve Campbell, directeur des finances, Collège Algonquin;
Peter Wood, associé, Clarkson, Gordon.

De l'Association canadienne des fabricants de confiseries:

Carol Hochu, président;
Ian Stobart, président, Wrigley Canada Inc.;
Graham White, président, Effem Foods Ltd.

Des restaurants McDonald du Canada Ltée:

George M. Mencke, 1^{er} vice-président;
Peter Beresford, vice-président;
Paul Dumas, concessionnaire, Terrebonne (Québec).

(Suite à la page précédente)

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 41

Fascicule n° 41

Tuesday, September 26, 1989

Le mardi 26 septembre 1989

Chairman: Don Blenkarn

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finance

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Marie Carrière

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Votes and Proceedings of the House of Commons of Thursday, September 28, 1989:

By unanimous consent, it was ordered,—That the House hereby directs the following arrangements with respect to the consideration, by the Standing Committee on Finance, of the proposed Goods and Services Tax:

1. That the Committee be authorized to travel as follows:

a) A sub-committee of the said committee, composed of one Member from each recognized Party in the House, to travel to Whitehorse for hearings on September 30, 1989;

b) The full committee to travel for hearings in Vancouver (October 2 and 3), in Edmonton (October 4), in Regina (October 5), in Winnipeg (October 6), in St. John's (October 18), in Halifax (also on October 18), in Charlottetown (October 19), and Fredericton (also on October 19).

2. That the Committee make its report to the House no later than Tuesday, November 28, 1989.

3. That televised broadcasting of any or all public meetings of the Committee in Ottawa, subsequent to the adoption of this Order and until the Committee enters into preparing its report, be on the basis of the principles and practices now governing broadcast of the proceedings of the House of Commons.

4. That the Order for consideration by the House of second reading and committee referral of any Bill or Bills relating to the proposed Goods and Services Tax be for "Second Reading and referral to the Standing Committee on Finance".

5. That the Committee be authorized to travel to Mont Ste Marie, Quebec, from November 6 to November 9, 1989, inclusive for the purpose of drafting the report.

ATTEST

ROBERT MARLEAU
Clerk of the House of Commons

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du jeudi 28 septembre 1989 :

Du consentement unanime, il est ordonné,—Que la Chambre ordonne les mesures suivantes pour ce qui concerne l'examen du projet de taxe sur les biens et services par le Comité permanent des finances :

1. Que le comité soit autorisé à se déplacer ainsi qu'il suit :

a) Un sous-comité de celui-ci, composé d'un député de chacun des partis reconnus à la Chambre, se rendra à Whitehorse pour y tenir des audiences le 30 septembre 1989;

b) Le comité au complet ira tenir des audiences à Vancouver (2 et 3 octobre), Edmonton (4 octobre), Regina (5 octobre), Winnipeg (6 octobre), St-John's (18 octobre), Halifax (18 octobre également), Charlottetown (19 octobre) et Fredericton (19 octobre également).

2. Que le comité présente son rapport à la Chambre au plus tard le mardi 28 novembre 1989.

3. Que la télédiffusion de toute séance du Comité à Ottawa, à la suite de l'adoption du présent ordre et jusqu'à ce que le comité aborde la préparation de son rapport, se fasse en fonction des principes et pratiques qui régissent actuellement la diffusion des délibérations de la Chambre des communes.

4. Que l'ordre ayant pour objet l'examen en deuxième lecture à la Chambre et le renvoi à un comité de tout projet de loi relatif à la taxe projetée sur les biens et services porte «deuxième lecture et renvoi au Comité permanent des finances».

5. Que le Comité soit autorisé à se rendre au Mont Ste Marie, Québec, du 6 au 9 novembre 1989 inclusivement, aux fins de rédiger son rapport.

ATTESTÉ

Le Greffier de la Chambre des communes
ROBERT MARLEAU

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, SEPTEMBER 26, 1989

(48)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 3:34 o'clock p.m. this day, in room 308 West Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: John Manley for Roy MacLaren and Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Member present: Fernand Jourdenais.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff:* Sean Aylward; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the Canadian Council of Grocery Distributors: Jacques Auger, President; David T. Stewart, Acting Chairman; Claude Pigeon, Vice-President; Janet Burn, Director of Communication. *From the Canadian Softdrink Association:* Gord Olson, Chairman of the Board (President—Bay Beverages, Thunder Bay); Peter Kains, Chairman, Government Relations Committee (President—Gray Beverages, Vancouver); Neville Kirchmann, Vice-Chairman (President—Coca Cola Beverages); Paulette Vinette, President. *From the Bakery Council of Canada:* Linda J. Nagel, President; Douglas E. Heagle, President and C.E.O., National—The Fresh Baker; Gaetan Lussier, President, Boulangeries Weston Ltée.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Services Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26*.)

David Stewart made an opening statement and with the witnesses, answered questions.

At 4:34 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:37 o'clock p.m., the sitting was resumed.

Gord Olson and Peter Kains made opening statements and with the witnesses, answered questions.

Linda Nagel, Douglas Heagle and Gaetan Lussier made statements and answered questions.

At 5:45 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Carol Chafe
Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 26 SEPTEMBRE 1989

(48)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances se réunit à 15 h 34 aujourd'hui, dans la salle 308 à l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: John Manly remplace Roy MacLaren et Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autre député présent: Fernand Jourdenais.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Basil Zafiriou, analyste principal et Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité:* Sean Aylward, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: Du Conseil canadien de la distribution alimentaire: Jacques Auger, président; David T. Stewart, président intérimaire du conseil; Claude Pigeon, vice-président; Janet Burn, directrice des communications. *De l'Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses:* Gord Olson, président, Bay Beverages (Thunder Bay); Peter Kains, président, Gray Beverages (Vancouver); Neville Kirchmann, président, Coca Cola Beverages; Paulette Vinette, présidente de l'Association. *Du Conseil canadien de la boulangerie:* Linda J. Nagel, présidente; Douglas E. Heagle, président et directeur général, National—The Fresh Baker; Gaetan Lussier, président, Boulangeries Weston Ltée.

Aux termes du paragraphe 108(2), le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (Voir les *Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26*.)

David Stewart fait une déclaration et, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 16 h 34, la séance est suspendue.

À 16 h 37, la séance reprend.

Gord Olson et Peter Kains font des exposés et, avec les autres témoins, répondent aux questions.

Linda Nagel, Douglas Heagle et Gaetan Lussier font des exposés et répondent aux questions.

À 17 h 45, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffière de Comité
Carol Chafe

EVIDENCE*[Recorded by Electronic Apparatus]**[Texte]*

Tuesday, September 26, 1989

• 1533

The Chairman: The meeting will come to order. Our first witness is the Canadian Council of Grocery Distributors. Jacques Auger is president of the council, David Stewart is acting chairman, and Claude Pigeon is vice-president.

Mr. David Stewart (Acting Chairman, Canadian Council of Grocery Distributors): Mr. Chairman, thank you very much. What I would like to do is make a short introductory statement, which really recapitulates the position we presented in a full written brief, and then obviously entertain any discussion and questions.

The Canadian Council of Grocery Distributors is on record as being supportive of the reform of the federal manufacturers sales tax. Its members who conduct close to 90% of the wholesale and retail food business across the nation understand and back the government's need to institute a more equitable tax system in the form of a federal goods and services tax.

• 1535

Having been involved at each stage of the consultative process thus far, the CCGD is pleased now to have the opportunity to provide input on the government's technical paper. All CCGD members are also members of the Retail Council of Canada, which is mandated to represent their concerns on issues which are not food-specific.

This brief deals primarily with issues affecting the food industry. Notwithstanding council's support of fiscal reform, we strongly believe that the unilateral federal sales tax now envisaged will be much more complicated, difficult and costly to administer for both the private sector and the government than the single national sales tax originally proposed. This may well affect the efficiency and productivity of Canadian industry at a time when our trading competitiveness needs to be enhanced, not hampered.

Council therefore strongly urges the federal government to immediately resume serious negotiations with the provinces to achieve a national sales tax system, employing a common base, with a single rate and a common collection and administration system. Surely it is a perversion of federalism to continue on our present course.

Council wishes to reiterate the critical necessity of classifying basic groceries as tax free items. Since 1987, the

TÉMOIGNAGES*[Enregistrement électronique]**[Traduction]*

Le mardi 26 septembre 1989

Le président: La séance est ouverte. Nous accueillons d'abord le Conseil canadien de la distribution alimentaire. Jacques Auger est président du conseil, David Stewart en est le président intérimaire et Claude Pigeon, le vice-président.

M. David Stewart (président intérimaire, Conseil canadien de la distribution alimentaire): Merci, monsieur le président. J'aimerais d'abord prendre quelques minutes pour vous présenter les points saillants de notre mémoire et nous pourrions ensuite passer aux questions.

Le Conseil canadien de la distribution alimentaire (CCDA) a toujours appuyé la réforme de la taxe de vente perçue au niveau du fabricant. Ses membres, qui représentent près de 90 p. 100 du commerce alimentaire de gros et de détail au pays, comprennent et endossent le besoin, pour le gouvernement, de créer un régime fiscal plus équitable sous la forme d'une taxe sur les produits et services.

Comme le CCDA a participé à toutes les étapes du processus de consultation jusqu'à maintenant, il est heureux de l'occasion qui lui est donnée de contribuer maintenant aux discussions sur le Document technique du gouvernement. Tous les membres du CCDA sont également membres du Conseil canadien du commerce de détail (CCCCD) qui a pour mandat de représenter leurs intérêts dans les domaines non reliés à l'alimentation.

Le présent mémoire traite donc essentiellement de questions touchant l'industrie alimentaire. Nonobstant l'appui que le CCDA donne à la réforme fiscale, nous croyons fermement que la taxe de vente fédérale présentement envisagée de façon unilatérale sera beaucoup plus complexe, difficile et dispendieuse à administrer, tant pour le secteur privé que pour le gouvernement, que le projet initialement soumis d'une seule taxe de vente nationale. Cela pourra affecter négativement l'efficacité et la productivité de l'industrie canadienne à une époque où il faudrait chercher à relever et non à affaiblir notre capacité concurrentielle.

Le CCDA invite donc fortement le gouvernement fédéral à reprendre immédiatement des négociations sérieuses avec les provinces pour en arriver à une taxe de vente nationale ayant la même assiette fiscale, le même taux et les mêmes mécanismes de perception et d'administration. En poursuivant dans la voie actuelle, nous dénaturerions le fédéralisme.

Le Conseil veut réitérer qu'il est absolument indispensable que les aliments de base soient détaxés.

[Text]

CCGD has consistently advocated this position because of the unique and unavoidable importance of food in the daily spending patterns of Canadians.

If food were taxed at say the new topical rate of 7%, we would foresee a one-time jump in food prices of over 10%, with the burden falling on low-income Canadians, and because of the immediate effect on the pocketbook, a buildup of severe inflationary pressure through higher wage demands.

Basic food at home has a unique status in our society. It is the most fundamental human requirement. It is not a postponable purchase. There is no alternative to it. Rich and poor people alike need it in equal quantity. We do not use credit cards to pay for it, and we do not tax basic foods anywhere in Canada.

Why not? Because without question it is the most regressive form of direct taxation. Almost any alternative is preferable in terms of tax fairness against a given revenue objective, cutting government expenditure further, cutting tax administration costs, staying with the 9% proposal. But let us not tax food. It is blatantly unfair. It will negatively impact the dietary habits of Canadians, and is a sure-fire recipe for inflation.

In April 1989 the CCGD proposed a definition of "basic groceries" that would be easy to understand, fair and equitable to consumers, and inexpensive to administer for both business and government. Our simple definition of "basic groceries" as "all food for human consumption" has been modified by the government in the "Technical Paper" to exclude all soft drinks, snack foods and some prepared foods. However, council recognizes the constraints under which the government is working, such as its desire to create a level playing field between the grocery and restaurant industries.

We therefore have proposed a new definition which includes "most foods for human consumption, except for heated food, sandwiches and single-serving ice cream, confections and drinks dispensed on the premises", all of which may be perceived as being in direct competition with restaurants.

CCGD agrees with the recommendations of the technical paper that the proposed GST be visible to consumers. We also welcome the immediate 100% write-off provision for new cash registers as it will partially compensate food distributors for extra expenses incurred in adapting to the new system. Our research shows that

[Translation]

Depuis 1987, le CCDA a constamment maintenu cette position étant donné l'importance inévitable de l'alimentation dans les dépenses quotidiennes des Canadiens.

Si les aliments étaient taxés à un taux de 7 p. 100, par exemple, nous prévoyons que cela ferait en un coup augmenter les prix de plus de 10 p. 100, alourdissant surtout le fardeau fiscal des Canadiens à faible revenu, et qu'en raison de l'effet immédiat qui se ferait sentir sur le revenu disponible, cela entraînerait une poussée inflationniste résultant des demandes d'augmentations salariales.

Les aliments de base consommés à domicile jouissent d'un statut unique dans notre société. C'est le besoin humain le plus fondamental. Ce n'est pas un achat susceptible d'être reporté. Les riches et les pauvres en ont également besoin en quantités semblables. Nous n'utilisons pas de cartes de crédit pour acheter ces produits et les aliments de base ne sont taxés nulle part au Canada.

Pourquoi pas? Parce que c'est sans aucun doute la forme la plus régressive de taxation directe. N'importe quelle autre option, ou presque, est préférable au plan de l'équité fiscale pour atteindre la masse de recettes souhaitée, y compris la compression plus poussée des dépenses publiques, la réduction des frais d'administration de la taxe et le maintien d'un taux de taxe à 9 p. 100. Mais ne taxons pas les aliments. Ce serait tout à fait injuste. Cela aurait une incidence négative sur les habitudes alimentaires des Canadiens et ce serait une recette inflationniste infaillible.

En avril 1989, le CCDA a proposé une définition des «aliments de base» qui serait facile à comprendre, juste et équitable envers les consommateurs, et peu dispendieuse à administrer pour les entreprises et le gouvernement. Cette simple définition, suivant laquelle les aliments de base sont «tous les aliments destinés à la consommation humaine» a toutefois été modifiée par le gouvernement dans son Document technique par l'exclusion des boissons gazeuses, des grignotines et de certains aliments préparés. Le CCDA reconnaît cependant les contraintes qui motivent l'action gouvernementale, notamment son désir de soumettre les magasins d'alimentation et les restaurants aux mêmes règles du jeu.

Nous proposons alors une nouvelle définition qui inclut la plupart des aliments destinés à la consommation humaine, sauf les aliments réchauffés, les sandwiches, les portions individuelles de crème-glacée et des boissons offertes pour consommation sur place, qui peuvent effectivement être considérés comme des aliments en concurrence directe avec les repas servis dans les restaurants.

Le CCDA est d'accord avec les recommandations du Document technique du gouvernement selon lesquelles la taxe sur les produits et services doit être visible aux consommateurs. Nous accueillons aussi favorablement l'amortissement de 100 p. 100 du coût d'achat de nouvelles caisses enregistreuses, une mesure qui

[Texte]

most small stores do not have the equipment to display federal and provincial taxes separately on cash register receipts. As a result, they may have to include the federal tax on the final price, whereas larger stores will be able to show consumers both taxes, placing them at a competitive advantage.

CCGD strongly believes that the new tax system should not contribute to the creation of new competitive anomalies, such as the one described above, and feels that food distributors should not bear the costs associated with the inefficiencies of a double tax system. We therefore maintain that food distributors should be compensated by the government for the full amount spent on hardware and software needed to comply with the two-tax system through a direct subsidy or income tax credit.

• 1540

The CCGD supports the position of the Retail Council regarding the implementation date of the tax. We believe it would be wasteful, expensive and disruptive for retailers to be obliged to count and calculate a value for their inventory on January 1, 1991 during the busiest commercial period of the year. CCGD therefore recommends that the tax introduction date be moved to February 1, 1991.

With respect to remittance periods, it is CCGD's view that a quarterly tax filing system should apply to all retailers. This would significantly reduce the administrative burden imposed by the new tax system.

The council is pleased with the government's proposal regarding streamlined accounting methods for food distributors, selling a combination of taxable and zero-rated basic groceries for a total annual revenue not exceeding \$2 million. However, a survey of 1,200 stores shows that only 13% of stores with annual sales of \$4 million or less currently possess equipment sophisticated enough to identify two taxes on a cash receipt. On the other hand, 46% of stores with annual sales above \$4 million have this capacity. We therefore recommend that the threshold for access to streamlined accounting be raised to \$4 million in annual sales.

The Grocery Council also makes a number of recommendations with regard to implementation date, cash discounts, remittance periods, etc., but this is a basic summary of our position.

Mr. Soetens (Ontario): Mr. Chairman, a number of questions arise from the presentation. The Council of

[Traduction]

indemnise partiellement les distributeurs alimentaires pour les dépenses d'adaptation au nouveau régime. Notre recherche indique que la plupart des petits marchands n'ont pas l'équipement requis pour imprimer séparément sur les reçus la taxe fédérale et la taxe provinciale. Il s'ensuit que ces petits commerces devront alors inclure la taxe fédérale dans le prix de vente, tandis que les grands établissements seront capables d'indiquer aux consommateurs les deux taxes et bénéficieront ainsi d'un avantage concurrentiel.

Le CCDA croit que le nouveau régime fiscal ne devrait pas engendrer de nouvelles anomalies concurrentielles entre détaillants tel que décrit plus haut et estime que les détaillants de produits alimentaires ne doivent pas assumer le fardeau financier résultant de l'inefficacité d'une dualité fiscale. Nous soutenons par conséquent que le gouvernement doit, par un octroi direct ou un crédit d'impôt, indemniser les distributeurs alimentaires pour le plein montant du coût d'acquisition d'équipements et de logiciels nécessaires pour se conformer aux deux régimes.

Le CCDA est d'accord avec le Conseil canadien du commerce de détail sur la date de mise en oeuvre de la nouvelle taxe et croit qu'il serait coûteux et dérangeant de devoir prendre l'inventaire le 1^{er} janvier 1991 durant la période la plus occupée de l'année. Nous recommandons donc que la date d'introduction du nouveau système soit reportée au 1^{er} février 1991.

Concernant la fréquence des remises, nous recommandons des dépôts trimestriels pour tous les détaillants. Cela soulagerait grandement les détaillants d'une partie du fardeau administratif.

Le CCDA est heureux de la proposition gouvernementale touchant la simplification des méthodes comptables pour les distributeurs alimentaires ayant des revenus de ventes annuelles combinées de produits taxables et non taxables ne dépassant pas 2 millions de dollars. Toutefois, une enquête auprès de 1,200 magasins révèle que seulement 13 p. 100 d'entre eux, ayant des ventes annuelles de moins de 4 millions de dollars, possèdent des équipements suffisamment sophistiqués pour identifier séparément les deux taxes sur les reçus de caisse. Par ailleurs, 46 p. 100 des magasins ayant des ventes annuelles de plus de 4 millions de dollars disposent de cette ressource. Nous recommandons donc que le seuil d'admissibilité aux méthodes comptables simplifiées soit porté à 4 millions de dollars de ventes annuelles.

Le Conseil canadien de la distribution alimentaire formule aussi un certain nombre de recommandations sur la date de mise en application de la taxe, les escomptes en argent et la cédule des remises mais je termine ici la présentation des points saillants de notre mémoire.

M. Soetens (Ontario): Monsieur le président, l'exposé m'amène à poser un certain nombre de questions. Pouvez-

[Text]

Grocery Distributors, how many members and would you care to describe in an overview just who are they?

Mr. Jacques Auger (President, Canadian Council of Grocery Distributors): The Grocery Council represents over 90% of the food distribution business in Canada.

Mr. Soetens: Okay, but Miracle Mart, Loblaws, and Dominion do 80% of that. How about the rest?

Mr. Auger: Yes, the council has in its membership all the major food distributors in Canada and also has in its membership some of the smaller food distributors in Canada. So basically it is representative of a cross section of food distributors in Canada. It is not only the majors, it is also the smaller distributors that cater to the smaller retailers in Canada.

Mr. Stewart: You have to understand that about 80% to 90% of the independent business in Canada is controlled by wholesalers who are our members.

Mr. Soetens: How many members does that include?

Mr. Auger: We have 66 members at the present time.

Mr. Soetens: So 66 members. Okay. Your concern about being in the food business and its importance and the competitive factors that you have to deal with, the restaurant association, or in fact one specific restaurant that was represented this morning, claimed that their services to the community are as essential as yours. I guess I would appreciate your comment on that, do you agree that restaurants provide the same essential services that you people provide?

Mr. Stewart: No, we do not. We view food at home or our definition of basic groceries at home as being a very basic necessity of consumer expenditure. The restaurant business, I think, is a value-added situation where the restaurateur is adding his own value to the product, his own profit margin to the product and so on. So we do not classify in any way the restaurant business as the same as basic food at home.

Mr. Soetens: In the presentations made by the restaurant people they referenced a number of products that you sell. For example, this morning McDonalds were here and showed us a carton of milk. I do not know how many they sell in a day, but they obviously sell a lot of them, and you sell the same carton of milk in your store. They are arguing that their milk is taxable and yours is not. In a previous representation they gave us examples of prepared frozen food that simply could be taken home and heated where that was the only difference. I think the reference was the difference between the two of you was the "h": they had to heat them where you could simply eat them—those kinds of things.

[Translation]

vous me dire combien de membres compte le Conseil canadien de la distribution alimentaire et m'expliquer un peu qui vous êtes?

M. Jacques Auger (Président, Conseil canadien de la distribution alimentaire): Le Conseil représente plus de 90 p. 100 des distributeurs alimentaires au Canada.

M. Soetens: D'accord, mais Miracle Mart, Loblaws et Dominion comptent pour 80 p. 100 de cela. Qu'en est-il du reste?

M. Auger: Oui, le Conseil compte parmi ses membres tous les principaux distributeurs alimentaires du Canada mais aussi quelques petites entreprises de distribution alimentaire. Ainsi, il est très représentatif de ce secteur. Nous ne représentons pas que les grands distributeurs mais aussi les petits qui approvisionnent les plus petits détaillants au Canada.

M. Stewart: Vous devez comprendre qu'entre 80 et 90 p. 100 des distributeurs indépendants au Canada sont contrôlés par des grossistes qui sont membres de notre Conseil.

M. Soetens: Combien de membres cela donne-t-il au total?

M. Auger: Nous comptons actuellement 66 entreprises membres.

M. Soetens: Il y en a donc 66. D'accord. Vous nous avez parlé de l'importance du secteur de l'alimentation et de la concurrence que vous devez soutenir mais les restaurateurs, ou plutôt un restaurant en particulier qui a comparu ce matin, a prétendu qu'ils rendent à la collectivité des services aussi essentiels que les vôtres. J'aimerais savoir si vous êtes d'accord pour dire que les restaurants fournissent des services aussi essentiels que les vôtres?

M. Stewart: Non, pas du tout. Quand nous parlons d'aliments consommés à domicile ou de notre définition des aliments de base, nous parlons d'un poste très fondamental de dépenses pour les consommateurs. La restauration est une activité à valeur ajoutée puisque le restaurateur ajoute de la valeur à son produit, calcule en sus sa marge bénéficiaire, etc. Ainsi, nous ne classons pas la restauration dans la même catégorie que les aliments de base consommés à domicile.

M. Soetens: Dans leur exposé, les porte-paroles du restaurant ont énuméré un certain nombre de produits que vous vendez. Par exemple, ce matin les restaurants *McDonald's* ont comparu et nous ont montré un contenant de lait. Je ne sais pas combien ils en vendent en une journée mais c'est sans doute un nombre considérable, et vous vendez vous-mêmes le même contenant de lait dans votre magasin. Ils nous disent que leur lait est taxable mais pas le vôtre. Un autre témoin du secteur de la restauration nous a donné des exemples de produits congelés qui pouvaient être rapportés à la maison et réchauffés, cela étant la seule différence avec votre produit. Ces témoins nous ont dit que la seule différence entre vos produits et les leurs c'était que les vôtres

[Texte]

In your stores, you have given us a new definition for food. You talk about a number of things, and I guess I say to you, cartoned milk, prepared pizza, the local store we shop at has prepared pizza that simply needs to be heated, or you can buy all kinds of prepared salads. Instead of going to McDonald's for a salad to take home, or to whatever store you would like to choose, I can go to the local grocery store and buy a prepared salad—cold cut trays, a whole series of things you compete with the restaurants on very directly for business. Why should you not be treated the same?

• 1545

Mr. Stewart: You can always select individual comparisons and examples like that. The answer turns on what the majority of people are doing in that store at that location. In a restaurant they are eating out. They are enjoying an environment in that restaurant which adds to the pleasure and enjoyment of having the food. In a food store they are shopping at the lowest possible cost for groceries that they are going to prepare at home. I see a fundamental distinction between those two. You are buying food at the lowest possible cost in a grocery store. The majority of shoppers are taking it home, preparing it with their own labour, and therefore meeting a basic food necessity in the lowest-possible-cost way.

Mr. Soetens: You describe in your opening comments the 66 members. In your report, on page 2, you deal with remittance periods and the quarterly filings and so on. The small independent local grocer, the IGA or whoever—are they represented in your organization through the wholesaler?

Mr. Auger: Yes, they are. Absolutely.

Mr. Soetens: So they are represented there. What would be the sales volume of these small independents? Right now there is a threshold limit of quarterly filings up to \$6 million. How many of these small independent stores exceed \$6 million?

Mr. Auger: First, I guess we have asked for no threshold at all, no limit at all.

Mr. Soetens: I realize that. You want Loblaws and all that to get in on this thing. I would like to know the difference between the small independent and the chain store.

Mr. Auger: We are basically saying here that the food business is a high-volume business and therefore there is a difference between setting out a threshold for all the retail industry versus a threshold for the food industry. But basically we are saying that everybody should be treated

[Traduction]

peuvent être consommés tout simplement alors que les leurs doivent être réchauffés d'abord.

Vous nous proposez une nouvelle définition d'aliments pour vos magasins. Vous avez énuméré un certain nombre de produits et je vous répondrai que le magasin du coin de mon quartier vend aussi du lait en carton et de la pizza préparée qu'il suffit de réchauffer, ou encore toutes sortes de salades préparées. Au lieu d'aller chez McDonald's acheter une salade, où n'importe quel autre produit, pour le rapporter à la maison, je peux me rendre à l'épicerie du quartier pour acheter cette salade préparée, des assiettes de charcuterie et toute une série de produits qui font directement concurrence aux produits des restaurants. Pourquoi ne seriez-vous pas traités de la même façon?

M. Stewart: Il est facile de choisir des exemples de ce genre-là pour faire des comparaisons. La réponse doit tenir compte de ce que font la majorité des gens dans le magasin en question. Lorsqu'ils vont au restaurant, ils se paient une sortie. Ils recherchent l'ambiance du restaurant qui augmente le plaisir qu'ils ont à consommer les aliments. Dans un magasin d'alimentation, ils cherchent à obtenir, au plus bas coût possible, des produits d'épicerie qu'ils vont ensuite préparer à la maison. Je vois une différence fondamentale entre les deux. Le consommateur achète des aliments à l'épicerie au plus bas prix possible. La majorité des consommateurs rapportent ces achats à la maison, les préparent eux-mêmes et répondent donc à un besoin alimentaire de base au meilleur prix possible.

M. Soetens: Vous dites dans votre exposé que vous comptez 66 membres. À la page 3, vous parlez des remises trimestrielles de la taxe, etc. Votre conseil représente-t-il le petit épiciier indépendant local, IGA ou un autre—par l'entremise du grossiste?

M. Auger: Oui, absolument.

M. Soetens: Votre conseil les représente donc. Quel serait le chiffre d'affaires de ces petits épiciers indépendants? À l'heure actuelle, seuls ceux qui ont un chiffre d'affaires de 6 millions de dollars ou moins ont le droit de faire des remises trimestrielles. Combien de ces petits magasins indépendants ont un chiffre d'affaires supérieur à 6 millions de dollars?

M. Auger: D'abord, nous avons réclamé qu'il n'y ait aucun seuil.

M. Soetens: Je le sais. Vous voulez que les magasins Loblaws et tous les autres en profitent eux aussi. J'aimerais savoir quelles différences il y a entre le petit épiciier indépendant et les grandes chaînes alimentaires.

M. Auger: Nous disons essentiellement que le secteur de l'alimentation est caractérisée par un très fort volume d'activité et qu'il y a donc une différence entre un seuil applicable à l'ensemble du secteur de la vente de détail et un seuil applicable au secteur de l'alimentation. Nous

[Text]

the same way, and the basis for our argument here is more like cutting the red tape into administering this new tax. We are saying that we do not see the government's rationale for establishing that threshold. We could not see it. I do not know if you can enlighten us on that, but we could not see it.

Mr. Soetens: Describe for me a store that does less than \$6 million. Is that the small independent grocer? Do the major chain stores do less than \$6 million in their stores? Who are we talking about here?

Mr. Auger: Sure. The average sales for supermarkets per week in Canada are \$225,000.

Mr. Soetens: Per week.

Mr. Auger: That is the average. Multiply that by 52.

Mr. Soetens: You have included a lot of awfully big stores in that. The supercentre in my area does \$100 million on its own. It does a tremendous volume on an annualized basis. I am not concerned about protecting that individual. I come back: where does the independent grocer fit into this thing? What is the sales volume of your typical independent operation?

Mr. Auger: I am giving you the example of the average in Canada, which is over and above the \$6 million you are talking about.

Mr. Stewart: The independent would range from \$2.5 million a year all the way up to your \$100 million. We have independents doing \$100 million a year.

Mr. Soetens: I appreciate that there are some, but I guess I have difficulty, in your presentation, protecting someone who is doing \$100 million versus the other end. We are talking about some pretty big retailers.

Coupled with that, not only are you asking us to give a capital cost allowance on some of the equipment but you are also suggesting that if some of these major chain stores need some new software or hardware then we should give them not only a capital cost allowance but in fact the money to buy this stuff. You are being exempted from the tax rolls through food, but you want the money to spend on new equipment. Do you want in or do you want out?

Mr. Stewart: What is driving that is that we think the two-tier system is a correctable situation. Therefore, why impose a two-tier system when all this additional baggage of cost is involved? Solve the two-tier system and there will not be any need for the aforementioned subsidy.

[Translation]

voulons essentiellement l'équité concurrentielle afin de réduire le fardeau administratif qu'implique la nouvelle taxe. Nous ne voyons pas pour quelles raisons le gouvernement a établi un seuil. Nous n'arrivons pas à comprendre. Vous pourriez peut-être nous expliquer ce qui a motivé l'établissement du seuil à ce niveau.

M. Soetens: Dites-moi quel genre de magasin a un chiffre d'affaires de 6 millions de dollars. S'agit-il du petit épicier indépendant? Les grandes chaînes alimentaires ont-elles un chiffre d'affaires, par magasin, inférieur à 6 millions de dollars? De qui parlons-nous ici?

M. Auger: Je le veux bien. Au Canada, le chiffre d'affaires moyen par supermarché et par semaine est de 225,000\$.

M. Soetens: Par semaine.

M. Auger: C'est la moyenne. Multipliez cela par 52.

M. Soetens: Cela englobe un nombre considérable de grands magasins. Le supercentre de ma localité a à lui seul un chiffre d'affaires de 100 millions de dollars. En chiffres annuels, son volume d'affaires est énorme. Ce n'est pas le propriétaire de ce commerce que je voudrais protéger. Revenons en arrière: Où se situe l'épicier indépendant dans tout cela? Quel est le chiffre d'affaires de l'épicier indépendant typique?

M. Auger: Je vous ai donné la moyenne pour le Canada, et elle est supérieure aux 6 millions de dollars dont vous parlez.

M. Stewart: L'épicier indépendant pourrait avoir un chiffre d'affaires compris entre 2,5 millions et 100 millions de dollars par année. Nous avons des épiciers indépendants qui ont un chiffre d'affaires de 100 millions de dollars par année.

M. Soetens: J'admets qu'il y en a mais j'ai du mal à comprendre pourquoi vous préconisez, dans votre exposé, que nous protégions quelqu'un qui a un chiffre d'affaires de 100 millions de dollars plutôt que les petits épiciers indépendants. Nous parlons là de détaillants qui n'ont rien d'une petite entreprise.

Vous nous demandez non seulement d'accorder une déduction pour amortissement pour l'acquisition du matériel mais vous allez encore plus loin en réclamant que les grandes chaînes alimentaires puissent obtenir une déduction pour amortissement et même une subvention pour acheter de nouveaux logiciels ou encore du matériel. Le secteur de l'alimentation sera détaxé et vous voulez en plus qu'on vous paie l'achat de nouveaux équipements. Vous voulez le beurre et l'argent du beurre?

M. Stewart: Nous voulons surtout que soit corrigé le système de double taxe. Pourquoi imposer un système de taxe dual quand cela implique une augmentation des coûts? Réglez le problème de la double taxe et nous n'aurons pas besoin de cette subvention.

[Texte]

[Traduction]

• 1550

I would also like to take you up on the big-versus-small argument. We think a job in a big company is just as important as a job in a small company. I would not want to make that distinction between big and small.

Mr. Soetens: We have had lots of presentations over the last eight days where others have made distinguishing comments about why, for example, we should be protecting the Bankers' Association. There is a big and a small differential there.

You made the point about the cost of food going up. The Restaurant Association says that if they could take advantage of the input tax credits, the cost of food at their retail level could go down 2%. Then, of course, the tax is applied on top of that, the 9%. Why, in your case, should the cost of food go up 10% and 12% on a 7% or 9% tax? Why would the input tax credits not reduce the price of food if you were taxed?

Mr. Stewart: As to the input tax, we believe it is unproven at this point, so we are not going to make any claims about the 2%.

Mr. Soetens: Can you prove your 10% and 12% increase?

Mr. Stewart: If you have a 7% tax rate, and the average rate of food inflation is 3% and 4%, then it is simple arithmetic to say that it is going to be 10% or 11% in one year.

Mr. Soetens: So you are not blaming the 12% on the GST. Some of it you are accepting as normal inflation.

Mr. Stewart: Yes.

Mr. Soetens: That certainly is not referenced in your presentation. I would not want members opposite or the media to say food is going up 12% because of GST.

Mr. Stewart: We refer to a 1987 piece of research, which was covered in previous documentation.

Mr. Soetens: Our side feels the same way. We would not want to be misled either.

Mr. Pickard (Essex—Kent): I notice in your brief that you make several recommendations. Among these are a single national tax with the provinces together, definition of groceries, and compensation for upgrading equipment. I think you are saying there are some major problems with the recommendation that is coming down with the GST. If those things did not happen, would your strong support of the GST still be there?

Mr. Stewart: Yes. You have a batting order of preferences. The highest preference remains the introduction of GST. We are optimistic that the provinces

Je voudrais aussi contester votre argument opposant les gros aux petits. Selon nous, un emploi est aussi important dans une grande entreprise que dans une petite. Je préférerais m'abstenir de cette distinction entre gros et petits.

M. Soetens: Nous avons entendu, depuis une semaine, des tas de gens faire ce genre de distinction en nous demandant par exemple pourquoi il faudrait protéger l'Association des banquiers. Il y a une différence entre gros et petits à ce niveau-là.

Vous avez parlé d'augmentation du coût des produits alimentaires. L'Association des restaurateurs dit que si elle pouvait bénéficier du crédit pour taxe sur intrants, le coût de l'alimentation au détail pourrait baisser de 2 p. 100. Evidemment, il y aurait en plus la taxe de 9 p. 100. Pourquoi dans votre cas, le coût des produits alimentaires augmenterait-il de 10 ou 12 p. 100 avec une taxe de 7 ou 9 p. 100? Pourquoi le crédit pour taxe sur intrants ne ferait-il pas diminuer le prix des produits alimentaires?

M. Stewart: En ce qui concerne la taxe sur intrants, nous pensons que ce n'est pas prouvé pour l'instant et nous n'allons donc pas nous battre sur ces 2 p. 100.

M. Soetens: Et vous pouvez prouver vos augmentations de 10 ou 12 p. 100?

M. Stewart: Si vous avez une taxe de 7 p. 100 et que l'inflation pour les produits alimentaires est de 3 ou 4 p. 100, le calcul est élémentaire. On aboutit à 10 ou 11 p. 100 par an.

M. Soetens: Donc, ce n'est pas la TPS qui est responsable de ces 12 p. 100 d'augmentation. Ils sont dus en partie à l'inflation normale.

M. Stewart: Oui.

M. Soetens: C'est quelque chose que vous avez omis de préciser dans votre exposé. Je ne voudrais pas que les députés d'en face ou la presse disent que les prix des produits alimentaires vont augmenter de 12 p. 100 à cause de la TPS.

M. Stewart: Nous nous sommes fondés sur des recherches datant de 1987 dont il est question dans des documents précédents.

M. Soetens: Nous sommes bien d'accord. Nous ne voudrions pas nous non plus être induits en erreur.

M. Pickard (Essex—Kent): Vous faites plusieurs recommandations dans votre mémoire. Vous parlez notamment d'un régime unique de taxe nationale de vente, de la définition des produits alimentaires et d'une indemnisation pour l'adaptation de l'équipement. Vous dites que la recommandation qui accompagne la TPS pose des problèmes majeurs. S'ils n'étaient pas réglés, continueriez-vous quand même à appuyer fortement la TPS?

M. Stewart: Oui. Nous avons un ordre de priorité. Nous sommes avant tout favorables à la mise en place de la TPS. Nous voulons croire que les provinces et le

[Text]

and the federal government are going to come around and get everything harmonized on a single system. I do not think that any of these administrative impediments affect the basic case for the move from FST to GST.

Mr. Pickard: I strongly believe that tax and groceries is a regressive situation. Your industry is zero-rated, so how do you see that affecting it across the board?

Mr. Stewart: My view is that the food industry is going to get hammered anyway. You have a situation of money coming out of people's pockets, and consumers will have to make an adjustment. What is the only thing you can adjust? It is the variable cost in your budget, the thing you can control in the short term: food, gas, and items like that. You cannot change your rent. You cannot change your car payments. To the extent that money is taken out of the system, the food sector is going to suffer. People will have to cut back on those variable short-term expenditures.

Mr. Pickard: It is your belief that a large quantity of money is going to be taken out of the system by this tax, and that this is going to create a reasonable inflation factor.

Mr. Stewart: I do not think that was what I was saying. Some money is going to come out of the system. I think the number is \$5 billion incremental in revenue. I am not saying that is going to cause food inflation. The argument seemed to be that there will be some food deflation if all the input credits work as they should. Food inflation would be caused if there was a tax on food. The depression to the food sector is going to be caused because people are going to be adjusting their expenditure patterns to take account of the GST in other sectors.

• 1555

Mr. Pickard: They would adjust because they have less funds to spend.

Mr. Stewart: Yes, on a gross basis.

Mr. Pickard: The critical point it brings forward is that it is regressive, whether food is taxed zero level or not.

Mr. Stewart: It does not make it correct to add food, though, does it?

Mr. Pickard: If there is less money in the system, then the tax is being a regressive tax, is it not?

Mr. Stewart: I do not think it is necessarily so. The tax is regressive on the basis—

Mr. Pickard: Would you elaborate, please?

Mr. Stewart: I am not a taxation expert, but to my mind a regressive tax is one that hits the system and penalizes the low-income earner. It is not necessarily the

[Translation]

gouvernement fédéral vont réussir à s'entendre sur un système unique. Ces obstacles administratifs n'enlèvent rien au fait que c'est une bonne chose de passer de la TFV à la TPS.

M. Pickard: Je suis personnellement convaincu de la régressivité d'une taxe sur les produits alimentaires. Votre industrie est détaxée, alors comment imaginez-vous les répercussions générales de cette mesure?

M. Stewart: Je pense que de toute façon l'industrie alimentaire va prendre un sérieux coup. Nous parlons de l'argent qui sort de la poche des consommateurs, et ils vont devoir s'adapter. Quel est le seul élément sur lequel on peut jouer? Ce sont les dépenses variables que l'on peut modifier à court terme: l'alimentation, l'essence, des choses comme cela. Mais on ne peut pas changer son loyer, on ne peut pas changer les paiements sur une automobile. Comme on va retirer de l'argent du circuit, le secteur alimentaire va fatalement souffrir. Les gens vont être obligés de rogner sur ces dépenses variables à court terme.

M. Pickard: Vous pensez que cette taxe va retirer des sommes considérables du circuit de la consommation et que cela va entraîner une certaine inflation.

M. Stewart: Ce n'est pas ce que j'ai dit. J'ai dit qu'on allait retirer de l'argent du circuit. Je crois qu'il est question de 5 milliards de dollars de recettes supplémentaires. Je ne dis pas que cela va entraîner une inflation du prix des produits alimentaires. L'idée était plutôt qu'il y aurait une certaine déflation si tous les crédits pour intrants fonctionnent comme ils le devraient. Si les produits alimentaires étaient taxés, cela causerait de l'inflation ainsi qu'une dépression dans le secteur de l'alimentation parce que les gens vont modifier leurs habitudes de dépenses en raison de l'application de la TPS dans d'autres secteurs.

M. Pickard: Parce qu'ils auront moins d'argent à dépenser.

M. Stewart: Globalement, oui.

M. Pickard: Le point essentiel ici, c'est que cette taxe est régressive, que les produits alimentaires soient détaxés ou non.

M. Stewart: Mais ce n'est pas en rajoutant les produits alimentaires à la liste des produits taxés qu'on la rendra meilleure, n'est-ce pas?

M. Pickard: S'il y a moins d'argent dans le circuit, la taxe est régressive, n'est-ce pas?

M. Stewart: Pas nécessairement. Elle est régressive parce que. . .

M. Pickard: Vous pouvez nous l'expliquer?

M. Stewart: Je ne suis pas un expert fiscal, mais à mon avis une taxe régressive est une taxe qui pénalise les économiquement faibles. Elle n'est pas nécessairement

[Texte]

case it is regressive just because you are taking money out of the system. It could all be coming out of the rich.

The point about food is that if you add food to this balance sheet of GST, then you have the ultimate regressive tax.

Mr. Pickard: I see a problem with what you just said. It could all be coming out of the rich. We know very well that the basic commodity people use in this country is food. It comes out of the rich and the poor equally on budgets. Certainly the rich probably have a better break because less of their budget is spent on food. I think we can make that assumption very clearly and easily.

Mr. Stewart: I think you are saying that the rich spend more on food; therefore, if there was no tax—

Mr. Pickard: I am saying just the opposite. I am saying that as a ratio of income to expenditures, the poor probably spend more money on food without question.

Mr. Stewart: Yes, there is no question about it.

Mr. Pickard: Therefore when we are looking at the regressive nature, as you mentioned earlier, very clearly taxing food is very regressive.

I also think the extra dollars that are being taken out of the system are being hit harder on the poor; they will have less money to spend into your industry. I think this is a natural outcome of what you earlier said.

Mr. Stewart: I cannot really speak to the regressiveness of other aspects of the GST. I am a grocer.

Mr. Auger: Really we are trying to say here that if someone has \$100 to spend on food every week and this is all they have, we do not think they should be taxed 9% on that and be forced to buy only \$91 of grub. We do not think it is normal. We are not too worried about the guy who has lots of money and can probably fork over another \$5.

We are saying not to tax food because these guys will be penalized. They will have to adjust their dietary habits; they will have to do something; they will have to buy something different. This is the point we are trying to put across, Mr. Chairman.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): I want to welcome the Canadian Council of Grocery Distributors here this afternoon. I wanted to ask you if you are aware that the Minister of Finance had said many times in the past that there would be no tax on basic foods or on basic groceries. You are aware of that.

Are you also aware that before this committee in the last week we have had a number of witnesses say to us that there should be no exemption for basic food? In

[Traduction]

régressive parce qu'elle prélève de l'argent dans le circuit. Elle pourrait affecter uniquement les riches, par exemple.

Le problème c'est que si l'on inclut les produits alimentaires dans la liste visée par la TPS, on a la taxe la plus régressive qui soit.

M. Pickard: Il y a un problème dans ce que vous venez de dire. On pourrait faire payer uniquement les riches. Nous savons très bien que les denrées les plus élémentaires qu'utilisent les gens, ce sont les produits alimentaires. C'est une dépense qui affecte également les budgets des riches et des pauvres. Mais les riches sont probablement avantagés puisqu'ils consacrent une plus petite partie de leur budget à l'alimentation. Je pense que c'est clair et évident.

M. Stewart: Vous dites que les riches consacrent plus d'argent à leur alimentation? Donc, s'il n'y avait pas de taxe. . .

M. Pickard: Non, je dis le contraire. Je dis que le pourcentage du budget consacré à l'alimentation est plus élevé chez les pauvres que chez les riches.

M. Stewart: C'est certain.

M. Pickard: Donc, il est parfaitement clair, comme vous le disiez tout à l'heure, qu'une taxe sur les produits alimentaires est extrêmement régressive.

Je pense aussi que ce sont les pauvres qui sont les plus pénalisés, parce qu'ils vont avoir moins d'argent à consacrer à votre industrie. C'est la conclusion logique de ce que vous avez dit précédemment.

M. Stewart: Je ne peux pas vraiment parler de l'aspect régressive des autres éléments de la TPS. Je suis dans le commerce de l'alimentation.

M. Auger: Ce que nous essayons de dire, c'est que si quelqu'un a 100\$ à consacrer chaque semaine à son alimentation, et rien de plus, on ne devrait pas lui prendre 9 p. 100 de taxe sur ce montant et le forcer à ne s'acheter que pour 91\$ de bouffe. Nous estimons que ce n'est pas normal. Nous ne sommes pas inquiets pour les gens qui sont pleins d'argent et qui n'auront aucune difficulté à payer 5\$ de plus.

Nous disons qu'il ne faut pas taxer l'alimentation parce que ce sont les pauvres qui vont être pénalisés. Ils vont être obligés de modifier leurs habitudes alimentaires, d'acheter autre chose. C'est ce que nous essayons de vous dire, monsieur le président.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Je souhaite moi aussi la bienvenue aux représentants du Conseil canadien de la distribution alimentaire. J'aimerais vous demander si vous savez que le ministre des Finances a répété à maintes reprises dans le passé qu'il n'était pas question de taxer les produits alimentaires de base ou les produits d'épicerie de base. Vous le savez.

Vous savez aussi que nous avons entendu cette semaine un certain nombre de témoins nous dire qu'il ne fallait pas faire exception pour les produits alimentaires de base?

[Text]

other words, dropping the rate and expanding the base means no exemption for food. Are you aware of that?

Mr. Stewart: Yes.

Mr. Nystrom: Are you also aware, sir, that the congenial, illustrious chairman of this committee and a few of the members of this committee have also suggested the possible wisdom of dropping the rate and broadening the base, which means excluding food?

Mr. Stewart: Yes.

Mr. Nystrom: Are you then here to tell the committee today that the committee should back off telling the minister to tax food? Are you here to tell the minister himself, Mr. Wilson, to back off in terms of taxing food?

Mr. Stewart: I am not sure I will have to tell Mr. Wilson that. I think he has been very clever in the way he has answered questions today. It is a political question.

Mr. Nystrom: You are here today to tell our illustrious chairman, our congenial chairman, that he should back off on putting pressure on Mr. Wilson to tax food.

Mr. Stewart: Yes, I am.

Mr. Nystrom: You are.

Mr. Stewart: Yes, I am. I will make two comments to that point, if I may. First of all, the associations that have presented this argument, which has become fashionable, I would say, in the last couple of weeks from what I have seen, are broadly based business organizations. They are seeking some kind of overall consensus over a very broad membership base. Quite honestly, the way to get consensus is to go to the lowest common denominator of proposal and say to tax food and lower the rate. I think it has also become a political life raft in the last few weeks, which is irrelevant to the underlying principle behind this. It is the same amount of revenue coming out of the system. It is either 7% of this or 9% of that. It is the same amount of money. The whole thing is spurious to me.

• 1600

Mr. Nystrom: I am glad to hear you say that. I notice that you are confident that Mr. Wilson will not back down. I hope you are right. There was the sense in the House yesterday he might be wavering. He fears our committee, the chairman a little bit. He did accuse our chairman of hallucinating the other day, but I—

Mr. Manley (Ottawa South): He was right.

Mr. Nystrom: He was probably right.

Mr. Stewart: Mr. Wilson himself has said that after tax credits and so on he would be talking about another 0.5% off the rate. I do not see the prize as being that, but again I cannot speak for him, just make my own assessment.

[Translation]

Autrement dit, qu'il fallait faire baisser le taux de la taxe et élargir l'assiette en incluant les produits alimentaires. Vous le savez?

M. Stewart: Oui.

M. Nystrom: Et vous savez aussi que le sympathique et éminent président de notre comité ainsi que quelques membres du comité se sont aussi demandé s'il ne serait pas judicieux de réduire le taux de la taxe en l'élargissant, l'assiette, c'est-à-dire en incluant l'alimentation?

M. Stewart: Oui.

M. Nystrom: Et vous voudriez dire au comité que non, il ne faut pas dire au ministre de taxer les produits alimentaires? Vous voulez dire au ministre lui-même, M. Wilson, de ne pas toucher à l'alimentation?

M. Stewart: Je ne suis pas certain d'avoir à le lui dire. Je pense qu'il a répondu très habilement aux questions qu'on lui a posées aujourd'hui. C'est une question politique.

M. Nystrom: Vous voulez dire à notre illustre président, notre sympathique président, qu'il doit cesser de faire pression sur M. Wilson pour qu'il taxe les produits alimentaires?

M. Stewart: Absolument.

M. Nystrom: Oui.

M. Stewart: Oui. S'il vous le permettez, j'aurais deux choses à dire à ce sujet. Premièrement, les associations qui depuis une quinzaine de jours mettent de l'avant cet argument, qui devient l'argument à la mode, sont surtout des organisations d'affaires. Elles essaient d'obtenir un consensus général auprès de leurs nombreux membres. Disons franchement que le moyen d'obtenir ce consensus, c'est de prendre le plus faible dénominateur commun et de proposer que les produits alimentaires soient taxés et que le taux soit abaissé. Je crois aussi que depuis quelques semaines c'est devenu une bouée de sauvetage politique, ce qui n'a rien à voir avec le principe de la question. C'est de toute façon le même montant d'argent qui sort du système, que ce soit 7 p. 100 de quelque chose ou 9 p. 100 d'autre chose. C'est de toute façon le même montant. Je trouve cela parfaitement malhonnête.

M. Nystrom: Heureux de vous l'entendre dire. Je vois que vous êtes convaincu que M. Wilson ne fera pas machine arrière. J'espère que vous avez raison. On a eu l'impression à la Chambre hier qu'il commençait à hésiter. Il a peur de notre Comité, il craint un peu le président. Il a accusé notre président d'avoir des hallucinations l'autre jour, mais... .

M. Manley (Ottawa-Sud): Il avait raison.

M. Nystrom: Probablement.

M. Stewart: M. Wilson lui-même a dit que les crédits d'impôt, etc., auraient pour effet de réduire encore le taux d'un demi pourcent. Je ne pense vraiment pas que cela puisse être la récompense, mais encore une fois je ne

[Texte]

Mr. Nystrom: I just wanted to make sure that you were aware there were a few folks thinking that Mr. Wilson was starting to waver a little bit. I know our chairman packs considerable weight, so I was also concerned about it.

I also wanted to ask you about a claim that you are making here, that you would not enjoy the tax being a tax if it were a two-tier system. In other words, we have a provincial sales tax and a federal sales tax. Would you go as far as Mr. Bulloch when he said to the committee last week that, if we had a two-tier system, it would be a nightmare for small retailers in this country and for small business in this country?

Mr. Stewart: Yes. As I have said, our highest priority is to get tax reform. With the two-tier system it is a nightmare, it is very costly. We think the prize of the tax reform is on balance worth pursuing, but it would be a very, difficult thing. To us it remains unthinkable that we would go in for what has been called an "act of self-mutilation" to maintain this two-tier system and really the billions of dollars in administration costs it would take to manage it.

Mr. Nystrom: You are saying it would be "an unthinkable act of self-mutilation" if we had a two-tier system. What is your estimation? Did you say millions of dollars, or billions of dollars?

Mr. Stewart: What I am talking about here is the estimated costs in the private sector of administering a two-tier system, the whole aspect of the input cycle.

Mr. Nystrom: What is your estimate there?

Mr. Stewart: It will be about \$2 billion to the private sector to administer that kind of tax, which is absolutely absurd.

Mr. Nystrom: You are talking about \$2 billion over what period of time?

Mr. Auger: It is \$2 billion a year, and that covers not only us but the whole of the retail trade in Canada.

Mr. Nystrom: So it will take an extra \$2 billion a year to administer this nightmare.

Mr. Auger: Exactly. That is what we are saying.

Mr. Nystrom: No wonder the chairman was hallucinating.

Mr. Stewart: The Retail Council will be presenting it later in the week.

Mr. Nystrom: That is an incredible figure. It would be very useful to have some breakdown on that.

You also say something else in your brief that really strikes me as very interesting. If this tax were to come in, it could have an effect on the dietary habits of Canadians, particularly low-income people. I wonder if you can elaborate on that a bit. One thing that concerns me about

[Traduction]

peux pas me mettre à sa place, je donne simplement mon point de vue.

M. Nystrom: Je voulais simplement m'assurer que vous saviez qu'il y a des gens qui se demandent si M. Wilson n'est pas en train de commencer à vaciller un peu. Je sais que notre président pèse très lourd dans la balance, donc cela m'inquiétait un peu.

Vous avez dit d'autre part que vous n'aimeriez pas que cette taxe soit appliquée à deux paliers. Autrement dit, nous avons une taxe de vente provinciale et une taxe de vente fédérale. Iriez-vous aussi loin que M. Bulloch qui nous a dit la semaine dernière qu'un système à deux paliers serait un véritable cauchemar pour les détaillants et les petites entreprises de notre pays?

M. Stewart: Oui. Je le répète, notre priorité absolue c'est de réformer la taxe. Mais le système à double palier est un cauchemar ruineux. L'objectif de la réforme fiscale demeure de toute façon valable, mais dans ces conditions, les choses seraient extrêmement compliquées. Il serait donc impensable pour nous d'accepter ce qu'on a appelé un «acte d'automutilation», c'est-à-dire la maintien de ce système à deux niveaux avec les milliards de dollars de frais d'administration qu'il entraîne.

M. Nystrom: Vous dites que ce serait un «acte impensable d'automutilation» d'avoir un système à deux paliers. À combien en estimez-vous le coût? Des millions, des milliards de dollars?

M. Stewart: Je parle des estimations du coût d'administration d'un système à deux paliers pour le secteur privé, avec toute la question des intrants.

M. Nystrom: Combien?

M. Stewart: L'administration de ce genre de taxe coûterait à peu près 2 milliards de dollars au secteur privé, ce qui est absurde.

M. Nystrom: Deux milliards de dollars sur quelle période?

M. Auger: Deux milliards de dollars par an, pas seulement pour nous, mais pour l'ensemble du commerce de détail au Canada.

M. Nystrom: Donc, l'administration de ce cauchemar va coûter 2 milliards de dollars par an.

M. Auger: Exactement, c'est ce que nous affirmons.

M. Nystrom: Pas étonnant que le président ait eu des hallucinations.

M. Stewart: Le Conseil canadien du commerce de détail va en parler dans le courant de la semaine.

M. Nystrom: Quel chiffre incroyable. Il serait intéressant d'en avoir la ventilation.

Vous dites aussi quelque chose de très intéressant dans votre mémoire. Si cette taxe devait être imposée, elle pourrait avoir des répercussions sur les habitudes alimentaires des Canadiens, en particulier ceux qui ont de faibles revenus. Pourriez-vous développer cela un peu?

[Text]

our modern society is nutrition and health and lack thereof.

Mr. Stewart: I can relate to the experience in the late 1970s when we had double-digit food inflation. You get a massive trading down to a less nutritious product. You get phenomena like generic products, warehouse stores, bulk foods, that kind of thing creeping out of the woodwork. People are adjusting, trading downwards, reducing their costs.

They are eating probably the same volume of food, but they cannot afford to pay as much. So it is the mac-and-cheese and the hamburger helper instead of the fresh products. I think it is a shift from fresh to processed and from more nutritious to less nutritious, as a broad generalization.

Mr. Nystrom: This is really very interesting evidence, that it would cost an extra \$2 billion a year to the business community to have the implementation of this proposal before us, and really an act of self-mutilation. I certainly agree that it is very interesting.

I want to know what it would do as well in terms of jobs in the business. Would it have any impact on perhaps more people losing their jobs or being thrown out of work?

• 1605

We have seen some statistics that show, at least in the early years, that there are people thrown out of work. We have had stats from the Conference Board saying that there would be less disposal income, more unemployment and an increase in the inflation rate in the first few years.

Mr. Auger: We have not made any great studies on this aspect of the introduction to the new tax. One thing for sure is that if the economic impact of the tax has some repercussions on the buying habits of Canadians, eventually and over time it could have an impact on the volume of business related to food and, conversely, on the amount of jobs created by the food sector.

The food sector is a very important job creator in Canada. I do not want to sound alarming and am not saying that there will be a lot of jobs lost, but if you reduce the activity, it could certainly slow down the evolution of the job creation aspect of our business.

Mr. Attewell (Markham): Can we get some clarification on the \$2 billion, Mr. Chairman? Are you suggesting that is the cost of having to run a two-tier system?

Mr. Stewart: That is our estimate of the cost in industry to administer the whole system.

Mr. Attewell: As I recall, the conversation started in terms of the cost of running parallel provincial and federal systems.

Mr. Stewart: That is what we mean.

[Translation]

L'une des choses qui me préoccupe dans notre société, ce sont les mauvaises habitudes alimentaires et la mauvaise santé des gens.

M. Stewart: Souvenez-vous de la fin des années 70, où nous avions une inflation à deux chiffres dans le secteur alimentaire. Dans ce genre de situation, les gens se tournent massivement vers des produits moins nutritifs. On voit se multiplier les produits non différenciés, les magasins-entrepôts, les aliments en vrac, etc. Les gens essaient de serrer leurs dépenses le plus possible.

Ils consomment vraisemblablement la même quantité d'aliments, mais ils ont moins d'argent pour les acheter. Par conséquent, ils remplacent les produits frais par des hamburgers. En règle générale, ils passent d'une alimentation fraîche et nutritive à une alimentation préparée moins nutritive.

M. Nystrom: C'est très intéressant, cette idée que la taxe coûterait 2 milliards de dollars de plus au secteur des affaires, et que ce serait véritablement de l'automutilation. C'est vraiment très intéressant.

Est-ce que cela aurait des répercussions aussi au niveau de l'emploi? Est-ce que cela signifierait des pertes d'emploi, des licenciements?

D'après certaines statistiques, au moins pour les premières années, il y aura des pertes d'emplois. Nous avons vu des statistiques du *Conference Board* selon lesquelles il y aurait baisse du revenu disponible, plus de chômage et une augmentation du taux d'inflation au cours des premières années.

M. Auger: Nous n'avons pas vraiment approfondi cet aspect de la nouvelle taxe. Il est certain que si elle a des répercussions sur les habitudes de consommation des Canadiens, à long terme cela va se répercuter sur le volume d'affaires du secteur alimentaire et donc réduire la création d'emplois dans ce secteur.

Or, le secteur de l'alimentation crée énormément d'emplois au Canada. Je ne voudrais pas avoir l'air trop alarmiste et je ne dis pas qu'il va y avoir des mises à pied massives, mais il est certain que si l'on réduit l'activité, on ralentit la création d'emplois dans notre secteur.

M. Attewell (Markham): Pourrions-nous avoir des précisions sur ces deux milliards de dollars, monsieur le président? Vous voulez dire que c'est ce que coûterait un système à deux niveaux?

M. Stewart: Nous estimons que c'est ce que coûterait l'administration de l'ensemble du système.

M. Attewell: Si je me souviens bien, au départ de la conversation, il était question du coût d'administration de deux régimes parallèles, l'un provincial et l'autre fédéral.

M. Stewart: C'est ce que nous voulons dire.

[Texte]

Mr. Auger: That is the additional cost caused by the introduction of this new tax.

Mr. Attewell: So if we had a joint system, the overall administrative cost in industry would be \$2 billion less?

Mr. Stewart: I am suggesting that there would obviously be, because of the input aspects of a new tax, some additional administrative cost, but the cost of compliance in that event would be marginally extra. It might be \$100 million versus the \$2 billion. Those are the sort of parameters we put on it.

Mr. Attewell: Are you saying that 95% of this estimate would disappear if we had one national sales system?

Mr. Stewart: Yes—because you are plugging into an existing provincial tax procedure, and all you are adding is the input side.

Mr. Attewell: What if basic food was not exempt?

Mr. Stewart: In our view this has been very fuzzy thinking.

Mr. Attewell: You have been very detailed in your estimates on the question we just talked about.

The Chairman: I think Mr. Nystrom still had the floor.

Mr. Attewell: Maybe he could take my question then. He would be glad to pursue it, I am sure. Lorne, it started with, if food was not exempt. Do you get the drift?

Some hon. members: Oh, oh.

Mr. Nystrom: I am very interested to hear that the additional cost of this proposal would be an extra \$2 billion for the industry. This is really interesting new evidence that we now have before us today.

Mr. Soetens: Unsubstantiated, undocumented.

Mr. Manley: Right up there with the Department of Finance.

Mr. Nystrom: I think we have a very reputable organization before us. My Liberal friend is absolutely right, if you look at the track record of the Department of Finance, it is certainly not very good, particularly in the last three or four years with this particular Minister of Finance.

You mentioned in your brief about how the problems and costs of this system would affect the efficiency and productivity of the Canadian industry. I wonder if you can explain or elaborate a little bit more on how the GST would affect the

productivité, l'efficacité ou toute chose dans l'industrie canadienne.

M. Auger: Oui. Ce que l'on dit, c'est que l'industrie canadienne doit être compétitive avec d'autres industries,

[Traduction]

M. Auger: C'est le coût supplémentaire entraîné par la mise en place de cette nouvelle taxe.

M. Attewell: Donc, si nous avions un système unique, le coût d'administration global pour l'industrie serait inférieur de 2 milliards de dollars?

M. Stewart: En raison des crédits pour taxe sur intrants, il y aurait évidemment des frais administratifs supplémentaires, mais ils seraient mineurs dans ce cas. Disons qu'il pourrait s'agir de 100 millions au lieu de 2 milliards de dollars. Cela vous donne une idée de la fourchette.

M. Attewell: Vous voulez dire qu'avec un régime national unique, 95 p. 100 de ces frais disparaîtraient?

M. Stewart: Oui; dans ce cas, on se branche directement sur la procédure fiscale provinciale et tout ce qu'on ajoute, c'est le côté intrants.

M. Attewell: Et si les produits alimentaires de base n'étaient pas détaxés?

M. Stewart: À notre avis, c'est une idée très nébuleuse.

M. Attewell: Mais vous nous avez donné des estimations très précises en réponse à la question dont nous venons de parler.

Le président: Je crois que c'est M. Nystrom qui avait la parole.

M. Attewell: Il pourrait peut-être poser la question à ma place dans ce cas. Je suis sûr qu'il serait ravi de le faire. Lorne, j'avais commencé à demander ce qui passerait si les produits alimentaires n'étaient pas détaxés. Vous voyez où je voulais en venir?

Des voix: Oh! oh.

M. Nystrom: Je n'en reviens vraiment pas de cette idée que cette proposition coûterait 2 milliards de dollars supplémentaires à l'industrie. C'est vraiment un témoignage sans précédent.

M. Soetens: Sans preuve, sans document à l'appui.

M. Manley: En concurrence directe avec le ministère des Finances.

M. Nystrom: Je pense que nous accueillons une organisation tout à fait respectable. Mon collègue libéral a parfaitement raison, si vous prenez le bilan du ministère des Finances, il n'est pas très brillant, en particulier depuis trois ans ou quatre ans avec l'actuel ministre des Finances.

Vous parlez dans votre mémoire des problèmes et des coûts de ce système et de leur incidence sur l'efficacité et la productivité de l'industrie canadienne. Pourriez-vous m'expliquer un peu quel effet la TPS aurait sur

the productivity and efficiency of the Canadian industry.

Mr. Roger: Yes. What we say is that the Canadian industry should be able to compete with other industries,

[Text]

et en particulier avec celles de nos amis du Sud, c'est-à-dire nos amis américains. Et comme on sait qu'il y a actuellement énormément de *cross-border shopping* si vous me permettez le mot anglais, on se dit que n'importe quelle dépense supplémentaire, comme la taxe qui est proposée aujourd'hui, aurait un effet encore plus négatif que celui existant actuellement entre le Canada et les États-Unis.

Autrement dit, la nourriture est déjà taxée par le fait que les *marketing boards*, les offices de commercialisation, etc., sont déjà subventionnés. C'est donc une forme de taxe qui rend difficile la concurrence entre les denrées canadiennes et les denrées américaines. C'est ce qui fait que plusieurs individus se retrouvent à Niagara-on-the-Lake, par exemple, ou à Pittsburgh près de Montréal, à la frontière près de Vancouver, et vont faire leur *shopping* au sud de notre frontière, étant donné que les prix là-bas sont moins élevés. On ne voudrait donc pas que la nouvelle taxe vienne ajouter à ce fardeau-là pour nos détaillants.

• 1610

M. Nystrom: Je pense que nous avons un autre problème, monsieur le président. Nous avons le système de taxe de vente provinciale dans lequel il y avait une grande différence entre l'Alberta, avec une taxe de 0 p. 100 et Terre-Neuve, avec une taxe de 12 p. 100. Pour le Québec, si je me souviens bien, elle est de 8 p. 100; de 8 p. 100 en Saskatchewan et 7 p. 100 en Ontario. Est-ce que ce serait un grand problème, au point de vue du coût d'administration, pour votre clientèle?

M. Auger: Non. On pense que l'harmonisation des différents systèmes provinciaux avec le système fédéral est relativement facile s'il y a de la bonne volonté de part et d'autre. On ne pense pas que les différences au niveau de la définition de ce qui est taxable et de ce qui est non-taxable est suffisamment grande pour empêcher cette harmonisation et cette standardisation qui seront nécessaires dans un système national.

M. Nystrom: Mais je parle de la proposition actuelle. Ce n'est pas du tout de l'harmonisation, n'est-ce pas?

M. Auger: Si vous parlez de la proposition actuelle, cela fait partie des problèmes administratifs auxquels on devra faire face. Nos gens n'ont pas les équipements, ils n'ont plus les logiciels nécessaires pour faire face à la situation et c'est donc pour cela qu'on demande de l'aide au gouvernement pour nos détaillants.

M. Nystrom: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Dorin, on vous écoute.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): I want to come back to this number, because you have cast out a number with regard to administration. I am going to ask Mr. Attewell's question. How much lower would that \$2 billion number be if we simply simplified the system and virtually took out the exemptions and gained whatever efficiencies we could from there?

[Translation]

in particular south of the border, in other words with the U.S. industry. Since we know that there is a lot of cross-border shopping already, we feel that any additional cost, such as the proposed tax, would have an even greater negative impact on the present situation along our border with the United States.

In other words, food is already taxed since marketing boards are a form of subsidy. It is a form of taxation which makes it more difficult for Canadian goods to compete with U.S. goods. This is why you have many people who live in Niagara-on-the-Lake for instance or in Pittsburg near Montreal or close to the border near Vancouver, who cross the border to go shopping in the U.S. as prices over there are lower than in Canada. We would not like a new tax to add to the burden that our retailers already bear in this regard.

Mr. Nystrom: I believe we have another problem, Mr. Chairman. We have the provincial sales tax system under which there is a tremendous difference between Alberta, with a zero per cent tax, and Newfoundland with a 12 per cent tax. As for Quebec, if I remember correctly, the tax is set at 8 per cent; in Saskatchewan, it is also at 8 per cent, and in Ontario, it is at 7 per cent. Would this constitute a major problem for your clientele, from the point of view of administration costs?

Mr. Auger: No. We are of the opinion that the harmonization of the various provincial systems and the federal system would be relatively easy, if there is sufficient goodwill on both sides. We do not believe that the differences in the definition of what is taxable and what isn't are such that they would impede this harmonization and this standardization which are essential to a national system.

Mr. Nystrom: But I am talking about the present proposal. We can't talk about harmonization here, can we?

Mr. Auger: If you are speaking about the present proposal, that is one of the administrative problems we will be faced with. Our members do not have the necessary equipment and software to deal with the situation and this is why we are asking the government to help our retailers.

Mr. Nystrom: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Dorin, we are all ears.

M. Dorin (Edmonton Nord-Ouest): J'aimerais revenir sur ce chiffre, que vous avez cité relativement à l'administration. Je vais poser la question de M. Attewell. De combien ce chiffre de 2 milliards de dollars serait-il réduit si l'on simplifiait le système en en supprimant toutes les exemptions, ce qui nous permettrait de faire quelque progrès du côté de l'efficacité?

[Texte]

Mr. Stewart: It is a very key question. I think there is confusion about where the incremental cost of administration lies. It does not lie in the exemption of food per se. We have today a system in which soft drinks are exempt, as are candies, chips and all that kind of thing. Independents, large and small, can handle this quite well.

The administration costs come in as soon as you get to a two-tier system; you have the possibility of harmonization issues and different levels of tax on different commodities in different states for different jurisdictions. That is where the cost is. The cost is not in making some decisions on what is exempt and what is not within the existing tax structure. You would save very, very little, if anything, by taxing food.

The Chairman: You sell other things besides food and you are used to handling taxable items on floor mops and tax free on roast beef.

Mr. Stewart: Yes.

The Chairman: It really does not matter to you if you carry on with that kind of a division. Essentially the technical paper is exactly the same division as you currently operate under.

Mr. Stewart: Yes, with the addition of the prepared foods categories, the hot chicken and the single-serving pop and ice cream, which we are proposing.

Mr. Auger: I would like to add a point there. This estimate of \$2 billion was produced, concocted or put together by the Retail Council of Canada, the majority of whose members are non-food. It is basically an average they have come up with from their own research. They have produced that total number and it is across the board. Food has very little to do with it; as a matter of fact, it has nothing to do with it. It is a problem for all retailers.

Mr. Stewart: I would like to be clear about this, though, because you have had previous witnesses saying the compliance costs are horrendous with food exemption. It has nothing to do with that; it has to do with the two-tier system.

Mr. Dorin: I suppose that different people have different opinions.

Mr. Stewart: The others are wrong.

Mr. Dorin: There is a two-tier system right now. Obviously, you recognize that and there are certain goods I presume you deal with that are in the system.

[Traduction]

M. Stewart: Il s'agit là d'une question-clé. Il me semble qu'il y a une certaine confusion quant au moment où intervient le coût marginal de l'administration. Cela n'a rien à voir avec l'exemption des produits alimentaires en tant que telle. Nous avons à l'heure actuelle un système dans le cadre duquel les boissons gazeuses sont exonérées, comme c'est le cas des bonbons, des croustilles et d'autres produits du genre. Les indépendants, qu'ils soient petits ou gros, peuvent se débrouiller assez bien à ce niveau-là.

Les coûts administratifs interviennent dès que l'on passe à un système à deux paliers; vous avez la possibilité d'harmoniser différentes catégories et différents taux de taxation pour différents produits, qui se présentent sous différentes formes, pour différentes juridictions. C'est là qu'intervient le coût. Le coût n'est pas imputable aux décisions qu'il faut prendre pour savoir ce qui doit être exonéré et ce qui n'est pas couvert par la structure de taxation actuelle. En assujettissant les produits alimentaires à la taxe, vous n'économiserez que très peu ou pas du tout d'argent.

Le président: Vous vendez autre chose que des produits alimentaires, et vous avez l'habitude de jongler avec les articles taxables, comme les balais, et les articles non taxables, comme par exemple le rôti de boeuf.

M. Stewart: En effet.

Le président: Peu importe, donc, que vous ayez ou non à maintenir ce genre de divisions. Essentiellement, le document technique prévoit la même division que celle qui est en vigueur à l'heure actuelle.

M. Stewart: Oui, sauf que nous avons décidé d'ajouter certaines catégories de plats préparés, le poulet chaud, et les portions individuelles de crème glacée et de boissons gazeuses.

M. Auger: J'aimerais ajouter quelque chose. Ce chiffre de 2 milliards de dollars a été pondé, concocté par le Conseil canadien du commerce de détail, dont la plupart des membres n'appartiennent pas au secteur alimentaire. Il s'agit en fait d'une moyenne qui a été tirée des recherches effectuées par le Conseil. Ils en sont arrivés à ce montant total, qu'ils appliquent d'un bout à l'autre. Les produits alimentaires n'ont pas grand chose à voir avec cela. Je dirais même qu'ils n'ont rien à voir là-dedans. Il s'agit d'un problème qui se pose pour l'ensemble des détaillants.

M. Stewart: J'aimerais que les choses soient bien claires, car d'autres témoins nous ont dit que les coûts d'observation seraient épouvantables si les produits alimentaires étaient exonérés. Cela n'a rien à voir; c'est lié au système à deux paliers.

M. Dorin: Je suppose que chacun a son opinion.

M. Stewart: Les autres ont tort.

M. Dorin: Le système en vigueur est un système à deux paliers. Vous devez le reconnaître, et j'imagine qu'il y a certains produits dont vous vous occupez et qui sont déjà taxables.

[Text]

Mr. Stewart: Yes, they are tax-in under the FST. We are really concerned only with administering the PST at retail level today.

Mr. Auger: We are really talking about the cash register end of it. We are not talking about what happens right now, which is at the manufacturers' or sometimes the wholesalers' level. We are talking about the retailers down below who have to adjust to it. This is where the difficulty will—

Mr. Dorin: You are saying that your bottom line is that we should still move ahead on this and try to convince the provinces to come in later, if necessary—

Mr. Auger: We are saying two things—

Mr. Dorin: —and convince them of the validity of it because it would save a lot of money.

• 1615

Mr. Auger: Yes, try to convince the provinces and everybody will save an awful lot of money, including the government. If you cannot do that, we are saying the retailers should be compensated for the cost of having a two-tier system.

Mr. Stewart: I think it is going to be academic. There is a bit of brakemanship going on, and I think it will happen. It has to happen. It is absolutely fatuous to move forward on the current basis.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): Could I just get a supplementary on that point? Are you saying that if we are able to achieve a one-tier system, either before this is implemented or shortly thereafter, then there would be virtually no additional cost?

Mr. Stewart: Yes.

Mr. Richardson: I think that is very helpful. So there is no significant additional cost to the implementation of the GST if we can achieve a one-tier program.

Mr. Stewart: The suggestion is that the federal government would plug into the existing provincial sales tax systems in terms of collecting retail tax. The additional cost comes in the amount you need—

Mr. Richardson: The additional cost comes because the provinces will not agree to join in.

Mr. Stewart: Yes.

Mr. Dorin: You are endorsing, just like Mr. Bulloch did, the value-added tax proposal.

Mr. Stewart: Yes.

[Translation]

M. Stewart: Oui, ils sont assujettis à la taxe fédérale de vente (TFV). À l'heure actuelle, nous ne sommes préoccupés que par l'administration de la taxe de vente provinciale au niveau du détail.

M. Auger: Nous nous intéressons ici à ce qui se passe à la caisse. Nous ne parlons pas de ce qui se passe à l'heure actuelle, car cela se passe au niveau du fabricant et parfois du grossiste. Nous voulons parler ici des détaillants, qui se situent au niveau suivant, et qui devront s'adapter. C'est à ce niveau-là que le problème va. . .

M. Dorin: Ce que vous dites donc, essentiellement, c'est que nous devrions continuer d'aller de l'avant avec ceci et essayer de convaincre les provinces de se joindre à nous plus tard, au besoin. . .

M. Auger: Nous disons deux choses. . .

M. Dorin: . . . et de les convaincre de la validité du système, étant donné qu'il permettrait d'économiser beaucoup d'argent. C'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Auger: Oui, essayez de convaincre les provinces et tout le monde économisera beaucoup d'argent, y compris le gouvernement. Si vous n'y parvenez pas, ce que nous disons, c'est qu'il faudrait prévoir une compensation pour les détaillants, étant donné les coûts qu'imposera un système à deux paliers.

M. Stewart: Je pense que tout cela est théorique. Je pense que tout le monde veut être chef, et que cela va se faire. Il le faut. Il serait tout à fait ridicule d'aller de l'avant avec les bases actuelles.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Puis-je poser une question supplémentaire? Voulez-vous dire par là que si nous parvenons à mettre en place un système à palier unique, soit avant l'entrée en vigueur de cette formule soit peu après, il n'y aura presque aucun coût supplémentaire?

M. Stewart: Oui.

M. Richardson: Ce renseignement est fort utile. Pour résumer, donc, si nous parvenons à établir un programme à palier unique, la TPS ne supposera presque aucun coût supplémentaire.

M. Stewart: L'idée, c'est que le gouvernement fédéral se brancherait sur les systèmes de taxe de vente provinciale existants pour ce qui est de la perception de la taxe au détail. Le coût supplémentaire correspond au montant qu'il vous faut. . .

M. Richardson: Le coût supplémentaire provient du fait que les provinces ne veulent pas se joindre au gouvernement fédéral.

M. Stewart: Oui.

M. Dorin: Vous endossez donc, tout comme M. Bulloch, la proposition relative à l'adoption d'une taxe sur la valeur ajoutée.

M. Stewart: Oui.

[Texte]

Mr. Nystrom: As a supplementary on that, the other day Mr. Attewell was asking someone whether or not he or she was in effect saying, by using that line of logic, that they should kill the GST. For example, could you imagine David Peterson agreeing to a national sales tax a year or so before the election in Ontario? Could you imagine, according to Mr. Attewell, Mr. Filmon, who is sitting in Manitoba in a minority situation, agreeing to a big national sales tax? Could you imagine Grant Devine, who is in serious political trouble, or Vander Zalm, who is even in worse political trouble. . . ?

Mr. Sobeski (Cambridge): Can you imagine an NDP provincial government?

Some hon. members: Oh, oh.

Mr. Nystrom: I am sure Mr. Penikett in the Yukon would be very co-operative.

The Chairman: A very much lower provincial rate, which could well be possible with the wider base, might be very attractive.

Mr. Nystrom: I do not think, Mr. Chairman, you should criticize Mr. Attewell. I am just using his very wise words.

The Chairman: I was just wondering about your imagination. Now you have this imagination going, do you think we could have Mr. Manley?

Mr. Attewell: Quebec might be ready now, as a matter of fact.

Some hon. members: Oh, oh.

Mr. Manley: I do not think we want to get into that. I would like to bring you back to the impact from a distributional approach of the tax. It relates a little bit to your suggestion that this is going to affect the dietary practices of Canadians.

I guess my big concern about the broadening of the base to include food, in spite of the protestations that you can address the regressivity through a refundable credit, is the impact this has on the people at the lowest end of the scale—those with the lowest income, many of the disabled we heard from this morning who cannot earn enough money to qualify as students for the enhanced tax credit that requires they earn over \$6,000 a year. How do you see this tax impacting on those people at the lowest end of the scale in terms of their food purchasing abilities and habits?

Mr. Stewart: I can only repeat that we have seen it before. Food prices are really the lightning conductor of the state of the economy in many ways. It is always tremendously high profile. It is going to lead to wage demands and people react. Food prices are psychological things.

[Traduction]

M. Nystrom: Petite question supplémentaire. L'autre jour, M. Attewell a demandé à quelqu'un si il ou elle voulait dire par là, en suivant cette même logique, qu'il faudrait abandonner la TPS. Par exemple, pouvez-vous vous imaginer M. David Peterson accepter une taxe de vente nationale un an avant les élections en Ontario? Et toujours selon M. Attewell, pouvez-vous vous imaginer M. Filmon, qui se trouve en situation minoritaire au Manitoba, en train de donner son accord à une taxe de vente nationale de cette envergure? Et que dire de M. Grant Devine, qui connaît de sérieux problèmes politiques, ou de M. Vander Zalm, qui se porte encore moins bien. . . ?

M. Sobeski (Cambridge): Pouvez-vous vous imaginer un gouvernement provincial néo-démocrate. . . ?

Des voix: Oh! Oh!

M. Nystrom: Je suis certain que M. Penikett, au Yukon, serait très coopératif.

Le président: Un taux provincial beaucoup plus faible, ce qui serait peut-être possible avec une assiette plus large, plairait peut-être.

M. Nystrom: Monsieur le président, je ne pense pas que vous devriez critiquer M. Attewell. Je n'ai fait que reprendre ses fort sages propos.

Le président: Je m'interroge tout simplement sur votre imagination. Maintenant qu'elle est lancée, pensez-vous que nous puissions entendre M. Manley?

M. Attewell: Le Québec serait peut-être prêt.

Des voix: Oh! Oh!

M. Manley: Je ne pense pas que nous voulions nous lancer dans une discussion là-dessus. J'aimerais revenir sur l'incidence qu'aurait cette taxe sur la redistribution des revenus. Vous avez dit que cette taxe va modifier les habitudes alimentaires des Canadiens.

Ce qui me préoccupe relativement à l'élargissement de l'assiette pour englober les produits alimentaires, en dépit du fait qu'il soit question de régler le problème du caractère régressif de la taxe grâce à un crédit remboursable, c'est l'incidence qu'aura cette taxe sur ceux et celles qui se trouvent au bas de l'échelle. . . Ceux qui ont les plus faibles revenus, et je songe notamment aux personnes handicapées dont nous avons entendu des représentants nous dire ce matin qu'ils ne parviennent pas à gagner suffisamment d'argent, en tant qu'étudiants, pour être admissibles au crédit d'impôt supplémentaire étant donné qu'ils ne gagnent pas plus que 6,000\$ par an. Quelle incidence cette taxe aura-t-elle selon vous sur les possibilités et les habitudes d'achats alimentaires des personnes qui se trouvent au bas de l'échelle sociale?

M. Stewart: Tout ce que je peux vous dire, c'est que nous avons déjà pu constater ce qui se passe. Les prix des produits alimentaires sont en définitive, et sur bien des plans, le fil conducteur de l'économie. Ces prix jouent toujours un rôle très important. Une augmentation du total que les consommateurs payeront à la caisse va

[Text]

As I said in previous instances, we have seen examples of significant trading down. Whole new discount food store operations have been born in periods of high food price inflation. Our own no falls business, by the way, is a good example of that. So it happens, people react to it and there is immediate and painful impact.

Mr. Manley: What are the higher income brackets doing in that context? What is their reaction?

Mr. Stewart: There is a general psychological effect. People are a little more circumspect about what they spend. They shift from lobster to shrimp or something. I think there is generally more carefulness.

Mr. Manley: But there is the flexibility of reducing savings instead of reducing food consumption, whereas at the low end—

• 1620

Mr. Stewart: Yes, that is precisely the point. The low-income Canadian spends 22% of his or her income on food. The top 20% of the population is spending 11% on food. It is twice the number for the low-income Canadian.

Mr. Auger: Just to use an image there, the high-income Canadians can always decide not to buy a new set of golf clubs next year, but the low-income Canadians have only so much money, so much disposable income, and they have to use most of it for essentials. The biggest part of it is food, and they do not have any alternative. They cannot say they will not go to Miami or Hawaii this year; they have to buy food. They cannot take it out of another budget post in their own budget. They do not have the flexibility. So that is where it would hurt the most.

Mr. Manley: What about this partially indexed, refundable tax credit? Is that not going to solve the problem at the low end?

Mr. Stewart: It is a very blunt instrument. I think that is the correct phrase for that one. You are sitting there at the beginning of January and you get a cheque for \$75 or something, and you are faced with 13 weeks of food expenditure. How do you manage that in a practical way?

Mr. Dorin: You have a big steak that day.

Mr. Stewart: You have steak that day, yes, and a glass of whiskey too.

[Translation]

amener des revendications salariales plus importantes, et les gens réagiront. Les prix des denrées ont des ramifications psychologiques.

Comme je l'ai dit à d'autres occasions, nous avons déjà constaté des cas de ralentissement important. En période de forte inflation des prix des produits alimentaires, les magasins de vente au rabais se multiplient. Notre propre secteur de vente de produits génériques en est d'ailleurs un autre bon exemple. Voilà donc ce qui arrive: les gens réagissent, et l'on en ressent tout de suite les conséquences, qui sont souvent douloureuses.

M. Manley: Que font, dans la même situation, ceux et celles qui ont des revenus plus importants? Quelle est leur réaction?

M. Stewart: Il y a un effet psychologique général. Les gens ont tendance à limiter un peu leurs dépenses. Ils abandonneront le homard pour acheter des crevettes, par exemple. Je pense que la tendance générale est à la prudence.

M. Manley: Ces gens-là ont cependant le choix: ils peuvent réduire leurs économies au lieu de réduire leur consommation de produits alimentaires, tandis que les personnes qui se trouvent au bas de l'échelle. . .

M. Stewart: Oui, le problème réside précisément en cela. Le Canadien à revenu faible consacre 22 p. 100 de ses revenus à son alimentation. Or, les 20 p. 100 de Canadiens les mieux nantis consacrent 11 p. 100 de leurs revenus à l'alimentation. Les plus pauvres dans notre société doivent y consacrer le double.

M. Auger: Pour illustrer la situation, je dirais que les Canadiens aisés peuvent toujours remettre à plus tard l'achat d'un nouvel ensemble de bâton de golf, mais les Canadiens des classes pauvres disposent d'un montant d'argent limité, et doivent en consacrer la plupart à l'achat de produits essentiels, surtout des denrées. Ils n'ont pas le choix. Ils ne peuvent pas dire qu'ils ne vont pas aller à Miami ou à Hawaii cette année. Il leur faut se nourrir. Ils doivent donc prendre cet argent dans un autre poste de leur propre budget. Ils n'ont pas cette souplesse qu'ont les autres, et ce sont eux qui souffriront le plus.

M. Manley: Qu'en est-il de ce crédit d'impôt remboursable et partiellement indexé? Cela ne va-t-il pas régler le problème de ceux qui se trouvent au bas de l'échelle?

M. Stewart: Il s'agit d'un instrument très direct. Vous êtes-là, début janvier, et vous recevez un chèque de 75\$, mettons, mais vous avez devant vous 13 semaines pendant lesquelles vous allez devoir vous nourrir. Comment faire pour gérer cet argent de façon pratique?

M. Dorin: Vous mangez un gros steak ce jour-là.

M. Stewart: Oui, vous mangez un steak, et vous avalez un verre de whisky.

[Texte]

Mr. Manley: As I am sure you know, although there is some indexing factor, that credit is not fully indexed to the CPI increase.

Let me ask you this. As you know, we have been hearing a lot from the restaurant trade, and I see your initial position was that all food for human consumption would be included in the concept of basic groceries. Now, did you mean to include in that prepared food served in restaurants and so on?

Mr. Stewart: Yes, we were after administrative simplicity. I do not think there is a tremendous, overwhelming logic to where you cut the line. We think, on further reflection, that the hot foods and the single-serving ice cream and drinks are probably items that are legitimately in competition with the restaurant sector. As for the rest, things such as salads and so on, the way we sell them they are used for food consumption at home.

Mr. Manley: I want to try to understand your rationale for that. Is the idea that because you are in an eating establishment there is some kind of luxurious element to this species of food consumption? What is your theoretical basis?

Mr. Stewart: Yes, that is precisely it. The minute you move into a service environment where somebody serves you and you are sitting in somebody else's environment, it is a cost of his business to feed you. Then I think you have taken food beyond its status as a basic necessity. Why do we have sales tax in restaurants today? Why can we use credit cards in restaurants, which you cannot do in a grocery store, buy and large? It is because it is a different class of activity.

Mr. Auger: The objective of our exercise was to try to define what is essential to the people of Canada and especially what is sensitive in regard to low-income people.

For basic food, the way we describe it, there is no alternative. The alternative is to starve, and is as low as you can get; that is basic. Anything else, as we just heard, is over and above. Call it a luxury or call it anything else; it is something you can do without. You can come back to your basic food and buy your food and cook at home because you do not have enough money to go to restaurants. But if you cannot do that, then you do not have any alternatives; I am sorry, you starve.

Mr. Manley: We were told this morning that 75% of Canadians consider that eating out occasionally is either a

[Traduction]

M. Manley: Comme vous le savez sans doute, bien qu'il y ait un certain facteur d'indexation, ce crédit ne sera pas entièrement indexé à l'augmentation de l'IPC.

Permettez-moi de vous demander ceci. Comme vous le savez, le secteur de la restauration a dit beaucoup de choses, et je vois dans votre proposition initiale que tous les produits prévus pour la consommation humaine seraient couverts par ce concept de produits alimentaires de base. Y incluriez-vous les plats préparés servis dans les restaurants, etc.?

M. Stewart: Oui, ce que nous recherchions, c'était la simplicité administrative. Je ne pense pas qu'il y ait une logique inébranlable qui intervienne dans la détermination des limites. Réflexion faite, les plats chauds, les crèmes glacées et les boissons vendues en portions individuelles sont sans doute des articles qui font concurrence aux produits proposés par le secteur de la restauration. Quant au reste, salade préparée, etc., vu la façon dont nous les présentons, il est clair que ces produits sont prévus pour être consommés à la maison.

M. Manley: J'aimerais comprendre votre logique. Lorsque vous mangez dans un restaurant, y a-t-il un élément de luxe qui intervient? Sur quelle logique vous appuyez-vous?

M. Stewart: C'est précisément cela. Dès que vous pénétrez dans un établissement où quelqu'un vous servira, dès que vous êtes assis dans un milieu créé à cette fin par quelqu'un d'autre, il y a un coût correspondant à ce qui est fait pour vous nourrir. À ce niveau-là, votre repas ne peut plus être qualifié de produit alimentaire de base. Pourquoi les repas servis par les restaurants sont-ils frappés d'une taxe de vente? Pourquoi peut-on se servir de sa carte de crédit au restaurant, alors qu'on ne peut pas le faire dans la plupart des épiceries? Parce qu'il s'agit justement d'une catégorie d'activités différente.

M. Auger: Ce que nous avons essayé de faire c'était de définir ce qui est essentiel au peuple canadien et ce qui risque de toucher tout particulièrement les personnes à faible revenu.

Dans notre optique, les produits alimentaires de base sont des produits absolument essentiels. Il n'y a pas de choix. La seule autre possibilité, c'est de mourir de faim. On ne peut pas aller plus bas. Voilà ce que l'on entend par produits alimentaires de base. Tout le reste, comme nous venons de le dire, est accessoire. Que vous utilisiez le mot luxe, ou un autre terme, c'est la même chose. Autrement dit, il s'agit de quelque chose dont vous pouvez vous passer. Vous pouvez toujours, au lieu d'aller au restaurant, acheter des produits alimentaires de base et les préparer à la maison. Mais si c'est déjà ce que vous faites, alors vous n'avez plus de choix. Vous ne pourrez que mourir de faim.

M. Manley: On nous a dit ce matin que 75 p. 100 des Canadiens estiment que le fait de manger à l'extérieur de

[Text]

necessity or an alternative to eating at home and not a luxury.

Mr. Stewart: We do not agree with that.

Mr. Auger: But we also heard that 47% of them, if you were to tax restaurant meals, would consider going back to basic food. Did you not hear that this morning?

Mr. Manley: Yes, and I am not unaware that might take up some of the slack in your business.

Mr. Auger: But that is not the point.

• 1625

Mr. Manley: Clearly the point the restaurant people are making to us is that they are in competition with you guys. McDonald's are saying here is our analysis: it does not cost a whole lot more to make a hamburger and fries at home than it does to eat in one of our establishments. Thank goodness for McDonald's, for those lower-income people with families. It is the one place they get to take their kids. Now, you are in competition with them for that food dollar. But you are telling us that food sold in your place of business is more essential, I assume, than the food sold in McDonald's, that there is luxury element to it. But you are also telling us that when you take the salad and chop it up and put it in a little plastic container that is probably not biodegradable, we should not tax that. You have added some value to it because you have had to chop it all up. I am trying to find the theoretical consistency in what you are telling me.

Mr. Stewart: I think it is absolutely theoretically consistent. In one you have the profit of the restaurateur in the bill; in the other you do not. You are adding your own labour to prepare that food at home. You are building a theoretical superstructure, or somebody is, around a carton of salad. The fact is that the average bill at a restaurant is probably \$20 or \$30.

Mr. Manley: They did not tell us that either, but that is another matter.

Mr. Stewart: No, but it is undoubtedly true. Do not build your theories on a McDonald's salad or a McDonald's carton of milk.

Mr. Manley: We are not here to argue with you; we are here to draw out your theory. In fact, if you go to the Restaurant Association you will find that a very large percentage—if I am right, Mr. Chairman, more than 80% of restaurant bills were under \$10. I am trying to find those restaurants.

The Chairman: It is very difficult to find them.

[Translation]

temps en temps est soit une nécessité soit une solution de rechange, remplaçant les repas consommés à la maison, et non pas un luxe.

M. Stewart: Nous ne sommes pas d'accord.

M. Auger: On nous a également dit que 47 p. 100 d'entre eux, si les repas servis au restaurant étaient assujettis à la taxe, envisageraient de revenir aux produits alimentaires de base préparés et consommés à la maison. Avez-vous entendu cela ce matin?

M. Manley: Oui, et je n'ignore pas que cela donnerait un nouveau coup de fouet à vos affaires.

M. Auger: Là n'est pas la question.

M. Manley: Ce que nous disent les restaurateurs, c'est qu'ils sont en concurrence avec vous. Les gens de chez McDonald's nous disent que cela ne coûte pas beaucoup plus cher de préparer un hamburger et des frites à la maison plutôt que de les acheter dans un de leurs établissements. Heureusement qu'il y a McDonald's pour tous ces Canadiens à faible revenu qui ont des familles. C'est le seul endroit où ils puissent emmener leurs enfants. Vous vous disputez cette clientèle. Or vous nous dites que les produits alimentaires vendus chez vous sont plus essentiels, si vous voulez, que les produits vendus chez McDonald's, où il y a un certain élément de luxe. Vous nous dites que lorsque vous prenez une laitue, que vous la hachez et que vous la mettez dans un petit contenant en plastique qui n'est sans doute pas biodégradable, nous ne devrions pas frapper ce produit de la taxe. Or, vous y avez ajouté une certaine valeur, étant donné que vous avez préparé la salade. J'essaie de trouver dans ce que vous dites une logique qui se tient.

M. Stewart: La logique se tient parfaitement. D'un côté, il y a le profit que réalise le restaurateur; de l'autre, il n'y en a pas. Il y a votre propre main-d'oeuvre qui vient s'ajouter lorsque vous préparez ces produits à la maison. Vous, ou quelqu'un d'autre, érige toute une superstructure théorique autour de ce petit contenant de salade. Il n'en demeure pas moins que la note moyenne d'un repas au restaurant se situe sans doute entre 20\$ et 30\$.

M. Manley: Ils ne nous ont pas dit cela non plus, mais il s'agit là d'une toute autre question.

M. Stewart: Non, mais c'est sans doute vrai. Ne fondez pas vos théories sur une salade de chez McDonald's ou sur un carton de lait acheté dans le même établissement.

M. Manley: Nous ne sommes pas ici pour nous disputer avec vous; nous sommes ici pour comprendre votre théorie. Si vous vous renseignez auprès de l'Association des restaurateurs, vous constaterez qu'un pourcentage très important... Si je ne m'abuse, monsieur le président, plus de 80 p. 100 des notes pour des repas au restaurant s'élevaient à moins à 10\$. J'essaie d'ailleurs de repérer ces restaurants.

Le président: Ils sont difficiles à trouver.

[Texte]

Mr. Manley: That is right. They are not close to where we are sitting now.

Mr. Stewart: I think the decisive point is that you do not have to go to a restaurant to eat, but you have to go to a food store or supermarket to live.

Mr. Manley: What I am suggesting to you is that is a point of view. That is not necessarily a fact for a lot of those people out there who are in various categories of needing to eat out.

Mr. Stewart: I think that is a logical fact.

The Chairman: I had a couple of people on my list. We have only two or three minutes. Mr. Jourdenais, I think you were first on my list.

M. Fernand Jourdenais (député de La Prairie): Merci, monsieur le président. J'écoute attentivement depuis tout à l'heure, et j'en suis arrivé à la conclusion que chaque personne qui vient ici pour parler contre la taxe, veut se favoriser. Ce matin, c'était les restaurants McDonald's, et maintenant, c'est vous. Je voudrais vous poser une question concernant une de vos raisons principales pour lesquelles vous ne voulez pas taxer la nourriture.

Tout à l'heure, quelqu'un a mentionné des magasins qui enregistraient des ventes de 6 millions de dollars. J'imagine que c'était par année. Avez-vous déjà pensé au dépanneur qui, lui, vend à peu près pour 500,000\$ à 600,000\$ par année? Et si on ne taxe pas la nourriture, il va avoir des problèmes d'administration, surtout du fait qu'il va avoir la taxe provinciale dans sa province. Il y a des articles taxables et des articles non-taxables. Parce que vous savez que les dépanneurs ne vendent pas seulement de la nourriture. Ils vendent d'autres produits secs et avec une taxe sur les produits alimentaires, je suis à peu près certain que le taux va être réduit; il ne sera pas de 9 p. 100, mais il peut être de 1 ou 2 p. 100. On nous a dit plus d'un milliard environ, ce qui veut dire à peu près 1.5 p. 100. C'est pour cela qu'il faut taxer l'épicerie en réduisant le taux, c'est une raison majeure.

La deuxième raison, c'est faciliter l'administration pour le commerçant. Cela va être plus facile de dire, à la fin de la journée: j'ai vendu 500\$, 7 p. 100 de taxe, cela fait 35\$. . . ou j'ai vendu pour 1,000\$. . . Parce que cela va être compliqué: certains articles ayant une taxe fédérale, une taxe provinciale: une boîte de Kleenex taxable, des arachides salées taxables, des arachides non salées pas taxables. Bref! Si on taxe tout, cela va être beaucoup plus facile et le taux va être moindre. Croyez-vous que cela ne fait pas plus de bon sens?

M. Auger: Je pense, monsieur le président, que le gros problème auquel les détaillants font face—et je parle des détaillants de toutes tailles, les petits comme les grands, y compris les dépanneurs—, c'est que l'on propose un système de taxation qui est double. On en a déjà un au niveau provincial, et on en propose un autre au niveau fédéral.

[Traduction]

M. Manley: En effet. Et ils ne se trouvent pas à proximité de l'endroit où nous sommes en ce moment.

M. Stewart: L'élément décisif, c'est que vous n'êtes pas obligé d'aller au restaurant pour manger, mais vous êtes obligé d'aller à l'épicerie ou au supermarché pour vivre.

M. Manley: Ce que j'essaie de vous faire comprendre, c'est qu'il s'agit d'une question d'opinion. Or, cette opinion ne vaut pas forcément pour beaucoup de gens qui se trouvent obligés de manger à l'extérieur pour diverses raisons.

M. Stewart: Je pense qu'il s'agit là d'un fait logique.

Le président: J'ai plusieurs noms sur ma liste mais il ne nous reste que deux ou trois minutes. Monsieur Jourdenais, je pense que c'est vous qui êtes en tête de liste.

Mr. Fernand Jourdenais (La Prairie): Thank you, Mr. Chairman. I have been listening carefully from the beginning and I have come to the conclusion that each and every witness that appears before the committee to oppose the tax would like the system to favour them. This morning, we had people from McDonald's, and now we have you. I would like to ask you a question on one of the main reasons for which you don't want food to be taxed.

Earlier on, someone mentioned the case of stores that rack up \$6 million in sales. I imagine that that is an annual figure. Have you thought about the corner store owner whose sales reach perhaps \$500,000 or \$600,000? And if we don't tax food, there will be administrative problems, given, especially, that there will be the provincial tax. There are taxable items and non-taxable items. And you well know that corner stores don't only sell food. They also sell dry goods, and with a tax on basic groceries, I am quite convinced that the rate would come down. It wouldn't be by 9%, but perhaps by 1% or 2%. The number that was quoted to us was a little over \$1 billion, which is approximately 1.5%. This is why groceries should be taxed, because the rate would come down. That is one of the main reasons.

The second reason is to simplify the administrative side of things for the retailer. Things will be much simpler if at the end of the day he can say: I sold goods for \$500, with a 7% tax, that comes to \$35. . . or else I sold \$1,000 worth of. . . Because it is going to be complicated: certain items will be hit with a federal tax, a provincial tax. A box of Kleenex will be taxable, salted peanuts will be taxable but unsalted peanuts won't be. In any event, if everything is taxed, it will be much simpler and the rate will be lower. Wouldn't you say that that would be more logical?

Mr. Auger: Mr. Chairman, I believe that the major problem retailers are faced with—and I'm speaking for all retailers, whatever their size, including corner store operators—is that it will be a double taxation system. There is already a provincial tax, and a federal tax would be added on.

[Text]

[Translation]

• 1630

Je pense que cela n'a rien à voir avec le fait que l'alimentation doit être exemptée selon nous. L'alimentation est déjà exemptée, par exemple au Québec, en Ontario et dans plusieurs autres provinces. Il est vrai que ce n'est pas partout sur les mêmes bases. Mais on a dit plus tôt qu'on croyait que l'harmonisation entre la proposition fédérale et les différentes provinces est possible, selon nous. Je ne pense donc pas qu'on doit mélanger les deux.

On a répondu, également, à la proposition de plusieurs groupes de réduire le taux de taxation. Notre président l'a dit, cela revient au même, parce que le montant que le gouvernement fédéral va aller chercher est de 7 p. 100 ou de 9 p. 100. Où est la différence, au fond? Si le gouvernement fédéral réussit à négocier avec les provinces un seul système de taxe, vous n'aurez pas plus de problèmes que vous n'en avez actuellement. En ce moment, chez vous, dans votre commerce, vous avez des choses taxées et des choses non taxées, c'est un fait. Par conséquent, je ne pense pas que vous ayez plus de problèmes demain. Par contre, si on a deux taxes avec deux bases différentes, avec deux taux différents, cumulatifs ou non cumulatifs, on va avoir des problèmes.

M. Jourdenais: Oui, mais la proposition consiste à avoir une double taxation: il va y avoir deux taxes. Pour l'instant, les provinces ont refusé, et si on commence à renégocier, la province de Québec—comme un de mes collègues l'a dit tout à l'heure—pourrait probablement accepter maintenant, parce que les Québécois ne voteront maintenant que dans cinq ans. Si on prend l'exemple de M. Nystrom, il est vrai que certaines provinces ne voudront pas avoir un programme de taxation avant une élection. Mais actuellement, on n'y va pas avec les provinces, et il faut donc trouver un système de taxation. En taxant la nourriture, comme je viens de vous le dire, on aggrandit la base et on facilite aussi l'administration du petit commerçant.

M. Auger: C'est là que se trouve l'erreur de votre programme, monsieur le président. Cela ne facilite pas votre administration tant que cela. Et vous allez faire face encore aux mêmes problèmes au niveau des caisses, problèmes qu'on illustre très bien dans notre rapport. Et cela va coûter cher. C'est donc pour cela qu'on dit que si vous n'êtes pas capables de négocier avec la province, s'il vous plaît, aidez-nous financièrement. Merci.

The Chairman: I want to thank you very much. I note your tax concern about February 1, 1991, on inventories. I have been talking to our consultants, and they tell me there are ways for accountants to handle that problem, so it is not insoluble. But thank you for bringing it to our attention.

I am going to adjourn the meeting for a couple of minutes while we get reorganized. Our next witness

In my view, this has nothing at all to do with the fact that food should in our opinion be exempted. Food is already exempted in certain provinces, namely Quebec and Ontario. It is true that it is not on the same basis everywhere. However, we said earlier that we believe it is possible to bring about a harmonization between the federal proposal and that of the various provinces. This is why I don't think we should combine the two.

We also responded to the proposal aimed at reducing the tax rate that was put forward by various groups. As our president explained, it all boils down to the same thing, because the government will bring in the same amount of money whether he taxes this at 7% or that at 9%. What difference is there? If the federal government succeeded in reaching an agreement with the provinces on a single-tax system, you wouldn't have more problems than you now have. At the present time, in your area, in your store, there are things that are taxed and others that aren't. That is a fact. This is why I don't think you would have more problems tomorrow. However, if there are two taxes, with two different bases and two different rates, whether they're cumulative or not, there will be problems.

Mr. Jourdenais: Yes, but the proposal is for a double tax: there will be two taxes. For now, the provinces have said no, and if we try to renegotiate, Quebec, as one of my colleagues said earlier, would probably be willing to accept, because Quebecers won't be going to the polls for another five years. If we take Mr. Nystrom's example, it is true that certain provinces won't be in favour of a taxation program before an election. But right now we're not going ahead with the provinces and this is why we must define a taxation system. By taxing food, as I've just said, we would be broadening the base and making the administrative side of things easier for the small grocer.

Mr. Auger: That is where I find fault with your program, Mr. Chairman. That won't make the tax's administration that much easier. You'll be faced with the same problems at the cash register, and we explain these problems quite clearly in our brief. And it is going to be quite costly. This is why we say that if you aren't able to reach an agreement with the provinces, then we need your financial assistance. Thank you.

Le président: Je tiens à vous remercier d'être venu comparaître. J'ai pris bonne note de vos inquiétudes quant à la date du 1 février 1991 et à l'application de la taxe à vos inventaires. J'en ai discuté avec les experts-conseils et ils me disent que les comptables peuvent faire intervenir différents mécanismes. Le problème n'est donc pas insoluble. Quoi qu'il en soit, je vous remercie de l'avoir porté à notre attention.

Nous allons nous arrêter pendant quelques instants afin de nous réorganiser. Dès que nous reprendrons, nous

[Texte]

immediately after that is the Canadian Soft Drink Association.

• 1633

• 1637

The Chairman: Our next witness is the Canadian Soft Drink Association. The chairman of the board is Gord Olson, president of Bay Beverages in Thunder Bay. The government relations person and chairman is Peter Kains, president of Gray Beverages in Vancouver. The vice-president of the association is Neville Kirchmann, president of Coca-Cola Beverages; and the president of CSDA is Paulette Vinette. Would you, as quickly as you can, outline your real issues, and then we can get on to questioning.

Mr. Gordon Olson (Chairman of the Board, Canadian Soft Drink Association): Good afternoon. I will start by just briefly putting the Canadian soft drink industry in context for you.

Our association is made up of 100 member firms. We represent almost all the soft-drink bottlers in this country, both large and small. Together our members produce over 94% of all the soft drinks sold in Canada. We are a \$2 billion industry at wholesale. Billions of consumers buy our products every day, and we directly and indirectly employ more than 15,000 people in 10 provinces. So please keep in mind this afternoon that you are not just listening to a few business people with individual concerns. Our concern is for our entire industry that is national in scope and is located across a broad range of Canadian communities.

I would now turn the chair over to Mr. Peter Kains, who is our government relations person and who will speak to you on our position on the GST.

Mr. Peter Kains (Government Relations Committee, Canadian Soft Drink Association): Ladies and gentlemen, the Canadian Soft Drink Association has long supported the concept of sales tax reform which would simplify the current system and ensure equitable treatment. We were very disappointed, however, to see that the federal government's paper on the goods and services tax does not meet its promised objectives of simplicity and fairness, particularly as it affects our industry.

[Traduction]

entendrons les représentants de l'Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses.

Le président: Nous allons maintenant entendre les représentants de l'Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses. Le président du conseil d'administration est M. Gord Olson, qui est président de *Bay Beverages*, de Thunder Bay. Le président et responsable des relations gouvernementales est M. Peter Kains, président de *Gray Beverages* à Vancouver. Le vice-président de l'association est Neville Kirchmann, président de *Coca-Cola Beverages*, et la présidente de l'Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses (ACIBG) est M^{me} Paulette Vinette. Je vous demanderais de nous exposer vos préoccupations le plus rapidement possible, après quoi nous pourrions passer aux questions.

M. Gordon Olson (président du conseil d'administration, Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses): Bonjour. J'aimerais commencer par situer dans son contexte l'industrie canadienne des boissons gazeuses.

L'Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses (ACIBG) représente la quasi totalité des embouteilleurs de boissons gazeuses du pays, qu'ils soient petits ou grands. Ensemble, nos membres produisent plus de 94 p. 100 des boissons gazeuses consommées au Canada. L'industrie a un chiffre d'affaires de 2 milliards de dollars au niveau de la vente en gros. Des milliards de clients achètent nos produits chaque jour, et nous employons directement ou indirectement plus de 15,000 personnes dans dix provinces. Tout cela pour que vous n'oubliez pas cet après-midi que vous n'écoutez pas tout simplement quelques hommes ou femmes d'affaires qui sont ici pour défendre des préoccupations individuelles. Nous sommes ici pour vous saisir de l'opinion de toute une industrie, qui a une envergure nationale et qui a une présence dans quantité de localités canadiennes.

Je vais maintenant céder la parole à M. Peter Kains, l'agent des relations gouvernementales de l'association, qui va vous entretenir de notre position relativement à la TPS.

M. Peter Kains (comité des relations gouvernementales, Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses): Mesdames et messieurs, l'Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses appuie depuis longtemps le concept d'une réforme de la taxe de vente qui simplifierait le système actuel et garantirait un traitement équitable. Nous avons cependant été très déçus de constater dans le document du gouvernement fédéral sur la taxe sur les produits et services que le traitement qui sera réservé aux boissons gazeuses n'est ni simple ni

[Text]

Currently soft drinks are taxed, while our competitors—that is, other non-alcoholic refreshment beverages—are not. The GST would perpetuate this discriminatory situation. Our position is straightforward. The Canadian Soft Drink Association believes that all competing non-alcoholic refreshment beverages should be treated the same way. The government's own white paper on the GST states that drawing borderlines between food categories is an inherently difficult exercise; that no matter how the lines are drawn, the great variety of food products makes it virtually impossible to remove every possible anomaly.

• 1640

CSDA believes that one such anomaly, the treatment of soft drinks, can be simplified by creating a new tax category: non-alcoholic refreshment competing beverages. Tax us all or do not tax any of us, but treat us equally.

The Canadian Soft Drink Association maintains that to treat competing beverages differently under the tax regime is unfair. It creates an uneven playing field in the marketplace. It confuses the consumer. How do you explain to a family at the grocery store checkout that they have to pay tax on their ginger ale but not on ice tea? How do you explain that they have to pay tax on cola but not on Kool Aid? How do you explain that they have to pay tax on club soda but not on imported Perrier? How do you explain to diabetics that they have to pay tax on their unsweetened cola but not on their decaffeinated coffee? At best, it is a confusing situation. At worst, it implies that the government is endorsing some brands and beverage categories over others for no discernible reason. In any case, it is discriminatory.

We are not the only ones who see our competitors in the same category as ourselves. Consumers see us in the same category. More importantly, so do our competitors themselves see us in that light. Consumers' behaviour clearly suggests they see soft drinks the way they see other beverages. Look in any staff room at the next so-called coffee break. You will see people drinking coffee, yes, but also tea, juice, juice drinks and juice substitutes, soft drinks. You will see them all. You will see the same thing in peoples' homes. In fact, surprisingly to you I am sure, two-thirds of all soft drink sales in Canada are bought in this country and consumed in the home.

[Translation]

équitable, alors qu'il s'agissait là de deux objectifs de la réforme fiscale qualifiés de primordiaux.

À l'heure actuelle, les boissons gazeuses sont taxées, alors que les produits de nos concurrents, c'est-à-dire toutes les autres boissons rafraîchissantes non alcoolisées, ne le sont pas. La TPS maintiendrait cette discrimination. Notre position est fort simple. L'Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses pense que toutes les boissons non alcoolisées concurrentielles devraient être traitées de la même façon. Le livre blanc sur la TPS du gouvernement précise d'ailleurs qu'il est extrêmement difficile de définir les limites entre les différentes catégories de produits alimentaires et que, quelle que soit la méthode adoptée pour les délimiter, la très grande variété des produits alimentaires fait qu'il est à toutes fins pratiques impossible de supprimer toutes les anomalies possibles.

L'ACIBG croit qu'une de ces anomalies, le traitement des boissons gazeuses, peut être simplifiée en classant équitablement toutes les boissons non alcoolisées concurrentielles dans une seule catégorie portant ce nom. Que tous soient taxés ou qu'aucun ne le soit, mais traitez-nous tous de la même façon.

L'Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses soutient qu'il est injuste de prévoir dans le régime de la taxe un traitement différent pour des boissons concurrentielles. Cela fausse le jeu du marché. Cela suscite de la confusion chez les consommateurs. Comment explique-t-on à une famille à la caisse d'une épicerie qu'elle doit payer de la taxe sur le soda piquant au gingembre mais pas sur le thé glacé? Comment lui expliquer qu'elle doit payer de la taxe sur les boissons gazeuses mais pas sur le *Kool Aid*? Comment lui expliquer qu'elle doit payer la taxe sur le soda nature mais pas sur l'eau Perrier importée? Comment explique-t-on aux diabétiques qu'ils doivent payer de la taxe sur les boissons gazeuses non sucrées mais pas sur le café décaféiné? Au mieux, cela crée la confusion. Au pire, cela donne à entendre que le gouvernement donne son aval à certaines marques de commerce et à certaines catégories de boissons sans aucune raison apparente. De toute façon, c'est une pratique discriminatoire.

Nous ne sommes pas les seuls à voir nos concurrents comme appartenant à la même catégorie que nous. Les consommateurs considèrent aussi que nous appartenons à la même catégorie. Ce qui importe encore davantage, c'est que nos concurrents aussi se voient dans la même catégorie que nous. Le comportement des consommateurs démontre clairement qu'ils considèrent les boissons gazeuses au même titre que n'importe quelle autre boisson. Regardez ce qui se passe dans la salle du personnel pendant la prochaine pause dite «café». Vous verrez des gens qui boivent du café, oui, mais aussi du thé, du jus, des boissons à base de jus et des substituts de jus, ainsi que des boissons gazeuses. La même situation existe à domicile. De fait, vous serez sans doute étonné

[Texte]

While some of our competitors, such as juices and drinks, contain some nutritional value, most, like bottled water and naturally carbonated beverages, do not. I should add here, on the topic of healthy lifestyles, sugar-free soft drinks are the A-staple, if not the staple, for Canada's 1.5 million diabetic and restricted-diet consumers.

As for the competitors, their growing levels of advertising and the kind of image and lifestyle ads they do indicate that they are directly and purposely positioning themselves as our competitors. In fact, ironically, at this time when what is a basic grocery is coming into question in this country, the Coffee Council of Canada, which represents the six major coffee producers here, have come up with a new slogan to change coffee's image. The slogan is "coffee's hottt"—and "hot" is spelled with three t's. This is an effort to break away from the traditional domestic household image of coffee and reposition it as an anytime beverage, the very same as soft drinks.

Non-alcoholic refreshment beverages are truly our competitors, and we are here to argue for a level playing field among all our competitors. I should point out that GST will not remedy this current uneven playing field. Although on the surface a lower tax rate than the FST, GST likely will not mean lower prices for consumers. Under FST the wholesalers and retailers we sell to are not taxed; under the GST they will be. Our prices will probably remain about the same due to the tax one way or the other.

We recognize that the issue of defining basic groceries is vexed, but given the fact that each exemption makes administrative costs rise exponentially, we find the argument made by the Canadian Consumers' Association and others compelling: tax it all and at a lower rate, thereby meeting the tax's objectives of simplicity and fairness and minimizing the risks to the economy.

In any event, our main point is that soft drinks receive the same treatment as other non-alcoholic refreshment beverages. Categorizing our competitors as basic groceries to the exclusion of soft drinks will not wash—not logically, not in terms of fairness, not in terms of the product's merits or consumer behaviour. Surely the role of the tax system is to raise revenues equitably and without detriment to the national economy. It is not to put one industry unfairly at a disadvantage with its competitors in that broad category.

Thank you for hearing us.

[Traduction]

d'apprendre que les deux tiers de toutes les boissons gazeuses vendues au Canada sont achetées au Canada et consommées à domicile.

Certains produits qui font concurrence aux nôtres, comme les jus et autres boissons rafraîchissantes, ont une certaine valeur nutritive mais la plupart, comme l'eau en bouteille et les boissons naturellement gazeuses, n'en ont aucune. J'ajouterais ici que, s'agissant d'un mode de vie sain, les boissons gazeuses sans sucre sont le principal produit consommé par 1,5 million de diabétiques et de consommateurs suivant des régimes sévères au Canada.

Par ailleurs, nos concurrents se placent en concurrence directe avec nous par l'image qu'ils se donnent dans leur publicité et par leurs annonces sur certains modes de vie. De fait, à une époque où l'on remet en question la définition des produits d'épicerie de base, le *Coffee Council of Canada*, qui représente les six principaux producteurs de café ici, s'est donné un nouveau slogan—«*Coffee's hottt*»—pour rajeunir l'image du café. Notez que le mot *hot* est épilé avec trois t. C'est là un effort de leur part pour rajeunir l'image traditionnelle du café et lui faire une place aux côtés des autres boissons non alcoolisées qui peuvent être consommées en tout temps.

Les boissons rafraîchissantes non alcoolisées font concurrence à nos produits et nous demandons que les règles du jeu soient les mêmes pour tous. Je me dois de signaler que la TPS ne corrigera pas les inégalités actuelles. Bien que le taux de la nouvelle taxe soit inférieur à celui de la TFV, la TPS ne signifiera pas des prix plus bas pour les consommateurs. Les grossistes et les détaillants auxquels nous vendons ne sont pas assujettis à la TFV. Ils seront assujettis à la TPS. L'effet de la taxe sur nos prix restera sensiblement le même.

Nous admettons qu'il n'est pas facile de définir les produits d'épicerie de base mais, étant donné que chaque exemption fait augmenter de façon exponentielle les frais administratifs, nous trouvons assez convaincants les arguments invoqués par l'Association des consommateurs du Canada et d'autres groupes: taxez tout et à un taux plus faible de façon à respecter les objectifs de la réforme fiscale, à savoir d'assurer la simplicité et l'équité et de minimiser les risques pour l'économie.

De toute façon, nous réclamons avant tout que les boissons gazeuses bénéficient du même traitement que les autres boissons rafraîchissantes non alcoolisées. En classant les produits concurrents des nôtres comme des produits d'épicerie de base, le gouvernement fait fi de la logique, de l'équité, des mérites du produit et du comportement des consommateurs. Il nous semble que le régime fiscal a pour objectif de percevoir des recettes de façon équitable et sans porter atteinte à l'économie nationale. Il ne s'agit pas de désavantager injustement certaines entreprises par rapport à leurs concurrents.

Merci de nous avoir écoutés.

[Text]

M. Alphonso Gagliano (député de Saint-Léonard): Merci, monsieur le président. Vous avez dit que le chiffre d'affaires de votre industrie était de 2 milliards de dollars. Connaissez-vous le chiffre d'affaires de vos compétiteurs de l'industrie de boissons non alcoolisées?

Mme Paulette Vinette (président, Canadian Soft Drink Association): Oui, il serait de 2.6 milliards de dollars.

M. Gagliano: J'aimerais comprendre votre structure industrielle. S'agit-il de grandes compagnies ou de petites entreprises? Comment les 15,000 emplois dont vous parlez sont-ils répartis?

Mme Vinette: Les 15,000 emplois incluent les fournisseurs pour notre industrie, ceux qui fabriquent les contenants et fournissent les voitures pour le transport de notre produit. Mais, les employeurs de boissons gazeuses sont vraiment ceux qui constituent l'industrie. Parmi ceux qui sont ici, on retrouve des entreprises plus petites, avec peut-être 20 employés; il y en a aussi de plus grosses. Il y en a de toutes les tailles.

M. Gagliano: Merci. Cette nouvelle taxe aura des conséquences néfastes dans l'administration d'une petite entreprise comme la vôtre. Je ne veux pas perdre de temps là-dessus, je pense qu'on a eu assez d'exemples de la part d'autres témoins.

J'aimerais savoir si, depuis 1985, votre industrie était soumise à la taxe de vente fédérale. Quand cette taxe de vente fédérale de 1985 a été imposée, les prix ont augmenté. De quelle façon avez-vous administré cette nouvelle taxe, à l'époque?

Mr. Neville Kirchmann (Vice-Chairman, Canadian Soft Drink Association): Since 1985 there was the implementation of the federal sales tax. For the first time it was re-imposed on our industry. We were exempt until then. At that time we took a decision to pass through some of the cost, but we did not pass through all of the cost. We weathered the storm and gradually passed through the... Originally it was 10%. Then it was graduated upwards. Finally we passed it all through. So by about 1987 we had passed that tax through.

Mr. Gagliano: How much increase was there in the price level because of the actual sales tax?

Mr. Kirchmann: The price increases were about inflation plus about one-third of the tax in the first year, a third, and a third.

Mr. Gagliano: Can you give me a figure?

Mr. Kirchmann: About 6% or 7%.

Mr. Gagliano: An increase of 6% or 7% above inflation?

Mr. Kirchmann: No, including inflation.

Mr. Gagliano: Including inflation. So we are talking about 2%, because inflation was around 4%.

[Translation]

Mr. Alphonso Gagliano (Saint-Léonard): Thank you, Mr. Chairman. You said that your industry has sales of \$2 billion. Do you know the amount of the sales by your competitors in the non-alcoholic beverages sector?

Mrs. Paulette Vinette (President, Canadian Soft Drink Association): Yes, they would be \$2.6 billion.

Mr. Gagliano: I would like to have a better idea of who you represent. Do you represent large or small businesses? How are the 15,000 jobs of which you spoke shared among them?

Mrs. Vinette: The 15,000 jobs include suppliers to our industry, those who manufacture the containers and supply the transportation equipment for our product. However, we represent mainly carbonated soft drinks producers. Among those who are here, there are representatives of smaller businesses with maybe 20 employees. We also represent bigger businesses. Their sizes vary.

Mr. Gagliano: Thank you. This new tax will have a negative impact on the administrative burden of small businesses like yours. I do not want to dwell on this question because other witnesses have given us examples of that.

Your industry became liable for the federal sales tax in 1985. When the tax was brought in, in 1985, prices increased. How did you go about it administrating the new tax at that time?

M. Neville Kirchmann (vice-président, Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses): Nous sommes assujettis à la taxe fédérale de vente depuis 1985. C'était la première fois que nous y étions assujettis. Auparavant, nous étions exemptés. En 1985, nous avons décidé de répercuter une partie mais non pas la totalité des coûts additionnels. Nous avons survécu à la tempête et nous avons répercuté graduellement... Au départ nous avons répercuté 10 p. 100 du coût sur nos prix. Nous avons ensuite augmenté ce pourcentage. Finalement, nous avons répercuté intégralement les coûts. Ainsi, à compter de 1987, la taxe était ajoutée intégralement à nos prix.

M. Gagliano: De combien ont augmenté les prix en raison uniquement de la taxe de vente?

M. Kirchmann: L'augmentation des prix correspondait au taux de l'inflation plus, dans un premier temps, un tiers de la taxe, les deux autres tiers étant rajoutés tour à tour par la suite.

M. Gagliano: Pouvez-vous me citer un chiffre?

M. Kirchmann: Environ 6 ou 7 p. 100.

M. Gagliano: Une augmentation de 6 ou 7 p. 100 en sus de l'inflation?

M. Kirchmann: Non, en comprenant l'inflation.

M. Gagliano: En comprenant l'inflation. Il s'agissait donc d'une augmentation de 2 p. 100 puisque le taux d'inflation était alors de 4 p. 100 environ.

[Texte]

Mr. Kirchmann: Right.**Mr. Gagliano:** With this new system, do you have an estimate. . . will there be any increase again, or will there not be any change? What will happen with this new tax?**Mr. Kirchmann:** We think it will be about neutral, because in the old system we calculated it on the manufacturing side. The new one will be calculated at the retail level. In addition, we will have additional costs that were exempt before. Advertising costs would be tax burdened with the GST. So on balance we think it would be about equal. There will not be any increase or decrease.**Mr. Gagliano:** We have certain containers that are not returnable; some are returnable. With the new tax, will that system be affected? I am concerned about the administration—the compliance cost of non-returnable and returnable containers. Do you have any concern?

• 1650

Mr. Kirchmann: Yes, that would be an added burden. We would be incurring additional costs for the returnable bottle. This is the non-returnable package like the can with the plastic throw-away. We think the tax will cause a slight decline in returnable bottles. It would be a disadvantage for returnable bottles versus non-returnable.**The Chairman:** Why?**Mr. Kirchmann:** Because you are taxing it both ways, coming and going. The deposit on the returnable bottle gets taxed back, as I understand it, when the deposit gets brought back.**The Chairman:** You think the paper says that the deposit gets taxed back.**Mr. Kirchmann:** Yes.**The Chairman:** My researcher says that this is not the case.**Mr. Kirchmann:** In that case, that would be tax neutral except the administrative burden to put it on, which we did not have to do before.**The Chairman:** Except that you would no longer have to pay federal sales tax on all of your office furniture and equipment and some of your other production machinery—bottling plants.**Mr. Kains:** The issue of the returnable is complicated by provincial container legislation, I might add. There are ten jurisdictional rules about deposits; there are litter acts and solid waste acts, so it is complicated by that. But our research of the paper says that returnables are disadvantaged.**The Chairman:** But in any event, the provincial matter is solved in one way or another, because essentially your bottlers are serving customers usually within one province, are they not? In other words, bottlers are

[Traduction]

M. Kirchmann: C'est exact.**M. Gagliano:** Avez-vous une idée approximative de l'augmentation qui résultera de la nouvelle taxe ou cette dernière sera-t-elle sans effet? Qu'arrivera-t-il après l'instauration de la nouvelle taxe?**M. Kirchmann:** Nous croyons qu'elle n'aura pas d'effet parce que, sous l'ancien régime, la taxe était prélevée au niveau de la fabrication. La nouvelle taxe sera calculée au niveau de la vente au détail. Par ailleurs, nous aurons des coûts additionnels qui étaient exonérés auparavant. La TPS sera calculée sur les frais de publicité. Donc, tout compte fait, l'effet devrait être neutre. Il ne devrait y avoir ni augmentation ni diminution.**M. Gagliano:** Certains contenants ne sont pas consignés alors que d'autres le sont. Est-ce que la nouvelle taxe aura un effet à cet égard? Je m'inquiète de l'administration—du coût d'observation pour les contenants consignés et non consignés. Avez-vous des craintes à cet égard?**M. Kirchmann:** Oui, cela nous imposerait un fardeau supplémentaire. Nous aurons des coûts supplémentaires pour les bouteilles consignées par contraste avec les contenants non consignés comme les cannettes et les bouteilles en plastique jetables. Nous estimons que la taxe entraînera une légère diminution des ventes des bouteilles consignées.**Le président:** Pourquoi?**M. Kirchmann:** Parce qu'elles seraient taxées deux fois, à l'entrée et à la sortie. La consigne est taxée, si je comprends bien, lorsque la bouteille est rapportée.**Le président:** Vous croyez que, selon le document technique, la consigne est taxée.**M. Kirchmann:** Oui.**Le président:** Mon chercheur dit que ce n'est pas le cas.**M. Kirchmann:** Dans ce cas, la taxe serait neutre, sauf pour le fardeau administratif qui n'existait pas auparavant.**Le président:** Si ce n'est que vous ne seriez plus tenu de payer la taxe fédérale de vente sur votre mobilier et votre équipement de bureau et sur certaines autres machines de production dans les usines d'embouteillage.**M. Kains:** La question des contenants consignés se complique en raison des lois provinciales sur les contenants. Les consignes sont assujetties à dix règles différentes; il y a les lois sur les rebuts et les déchets solides qui viennent encore compliquer la chose. Mais selon notre analyse du document, les contenants consignés sont désavantagés.**Le président:** Quoi qu'il en soit, la question provinciale est résolue d'une façon ou d'une autre, car vos embouteilleurs déservent d'ordinaire des clients d'une seule province, n'est-ce pas? En d'autres termes, les

[Text]

located across the country and serve roughly a local market because of the weight of the product in the first to move it around.

Mr. Kains: Yes.

Mr. Gagliano: Just a last question. The group before you said that the compliance for the total retail sector would be about \$2 billion. Would you concur with them?

Mr. Kirchmann: We really have no way of telling what the total retail sector's cost would be. We think ours would be neutral. We are already paying 13.5% at the federal sales level, so we already have—

Mr. Gagliano: I am talking about compliance cost; I am not talking about the tax, just the compliance, the administration of the two taxation systems, provincial and federal. For example, under the Quebec provincial sales tax, even though food at the restaurant level up to \$3.25 is not taxable, if you just take a soft drink it will be taxable. The administration part of it is so complex that adding a new one would be... We were told that the total compliance cost of the administration in the retail sector would be about \$2 billion.

Mr. Kirchmann: They have obviously done more work on it than I have. There would be a cost.

Mr. Gagliano: I wanted to know if you were aware, or if you had any figures.

Mr. Olson: We do not have any figures, but there definitely would be some increased costs, largely in the area of crediting the deposits back, because we have trucks coming in and going out of our plants every day with returnable bottles. There would be significantly more accounting to be taken into consideration.

The Chairman: All right. I just read the section here, and we will have to have some work done on that issue. There is no question about it.

Mr. Gagliano: Mr. Chairman, I was wondering whether one day we could have the officials. Definitely, I think, that is a sector of compliance. With all those containers going back and forth, how are we going to know what is happening?

The Chairman: Two cents on Coke bottles is really difficult.

• 1655

Mr. Gagliano: This is my last question. In terms of containers, cans or bottles what are we talking about here? Millions? Thousands? I do not know. In the industry, what comes back and forth, refills and whatever? It might be an administrative nightmare.

Mr. Olson: It varies from province to province. Prince Edward Island, for example, is 100% refillable packaging.

[Translation]

embouteilleurs sont situés partout au pays et desservent en gros un marché local parce que le poids du produit interdit le transport sur de longues distances.

M. Kains: Oui.

M. Gagliano: Une dernière question. Les témoins précédents ont déclaré que les coûts d'observation pour l'ensemble du secteur du détail seraient d'environ deux milliards de dollars. Êtes-vous d'accord avec eux?

M. Kirchmann: Nous n'avons aucun moyen de dire quel serait le coût total pour le secteur de la vente au détail. Dans notre cas, nous estimons que l'effet sera neutre. Nous payons déjà 13,5 p. 100 de taxe fédérale de vente, de sorte que...

M. Gagliano: Je parle des coûts d'observation ou plutôt d'administration des deux systèmes de taxation, provincial et fédéral, et non pas des coûts imputables à la taxe elle-même. Par exemple, au Québec, la taxe de vente provinciale ne s'applique pas aux aliments consommés dans les restaurants jusqu'à une valeur de 3,25\$, pourtant si vous prenez seulement une boisson gazeuse, elle est taxable. L'administration est si complexe que l'ajout d'une nouvelle taxe serait... On nous a dit que le coût total d'administration pour le secteur de la vente au détail serait d'environ deux milliards de dollars.

M. Kirchmann: Leurs recherches sont manifestement plus poussées que les miennes. Il y aurait un certain coût.

M. Gagliano: Je voulais savoir si vous êtes au courant ou si vous avez des chiffres.

M. Olson: Nous n'avons pas de chiffres, mais il y aurait certainement une augmentation des coûts, surtout au moment de créditer les consignes puisque nous avons des camions qui entrent dans nos usines et en sortent tous les jours avec des bouteilles consignées. La comptabilité serait considérablement plus complexe.

Le président: D'accord. Je viens de lire les paragraphes pertinents et nous devons faire faire des recherches sur cette question. Cela ne fait aucun doute.

M. Gagliano: Monsieur le président, je me demande si nous ne pourrions pas inviter les fonctionnaires à revenir. J'estime qu'il y a nettement là une question d'observation. Avec tous ces contenants qui vont et viennent, comment allons-savoir ce qui se passe?

Le président: Pour deux cents sur une bouteille de Coca-Cola, ce ne serait pas un cadeau.

M. Gagliano: Voici la dernière question. De quelle quantité de contenants, cannettes ou bouteilles parlons-nous? Des millions? Des milliers? Je ne sais pas. Dans l'industrie, quel nombre de contenants vont et viennent, pour être réutilisés ou pour autre chose? Cela pourrait être un cauchemar administratif.

M. Olson: Le chiffre varie d'une province à l'autre. À l'île du Prince-Édouard, par exemple, les contenants sont à 100 p. 100 réutilisables.

[Texte]

Mr. Gagliano: I want a number.

Mr. Kirchmann: Converted to number of drinks? You want to know what our total industry is? It is 400 million drinks a year.

Mr. Gagliano: Thank you.

Mr. Sobeski: You gave the figures on how you passed through the cost increases back in 1985. Because of the introduction of the federal sales tax am I to read into this that there was a dramatic decrease in the amount of soft drinks, or were you concerned about that by passing it through for three years? The suggestion is that you were discriminated against in 1985. Therefore, was there a corresponding reduction in sales in your industry?

Mr. Kains: May I answer that? Ours is a competitive industry, and my competitor is on my right. In 1985 there was consumer hysteria created by the introduction of new Coke and old Coke. There was an exponential increase in consumption generated by that excitement. My competitor can talk very comfortably about how much was passed on and what happened, but the competitive marketplace events of 1985 very much shadowed what the reality of the tax was, because the tax was introduced coincidentally with Coca-Cola having a wonderful sales year and causing the Pepsi-Cola system to have to cut prices. It was a very competitive year. I am not sure that any of us could measure that. I can tell you that economically the Pepsi-Cola system suffered. The Coca-Cola system had a wonderful time, and the federal government started collecting a 10% sales tax.

Mr. Sobeski: Look at it this way. There is a crop failure of coffee prices, and therefore coffee prices rise dramatically. You are insinuating therefore that when coffee prices go up, consumers will switch to soft drinks. When coffee prices go up, do you notice a tremendous consumer switch?

Mr. Kains: No.

Mr. Sobeski: You do not. Currently anyway soft drinks are taxed. I do not see a lot of confusion in the stores, and basically in the working papers the Finance Department have said that drawing borderlines is difficult. They have gone to the Excise Tax Act and have said that basically carbonated beverages, chocolate bars, potato chips are all in that particular group, so let us tax that particular group. You are coming forward now and saying when I am sitting in front of the TV having my brand *x*, that is tax-free, but potato chips would be taxable. I think we are running into a great amount of difficulty if we try to pull one or two industries out of this particular list. I think Finance have been very consistent in taking this excise tax list and saying this is the group that currently is being taxed, so let us just extend that over to the GST. I fail to see today under GST where you are being discriminated against.

[Traduction]

M. Gagliano: Je veux un chiffre.

M. Kirchmann: Exprimé en nombre de consommations? Vous voulez savoir le nombre total pour l'industrie? Il s'agit de 400 millions de verres par année.

M. Gagliano: Merci.

M. Sobeski: Vous avez les chiffres sur la façon dont vous avez transmis les augmentations de coûts en 1985. Dois-je comprendre que l'imposition de la taxe fédérale de vente a provoqué une diminution spectaculaire du volume des boissons gazeuses, ou avez-vous craint que cela n'arrive quand vous avez répercuté la taxe pendant trois ans? Vous laissez entendre que avez été victimes de discrimination en 1985. Y a-t-il eu une réduction correspondante des ventes dans votre industrie?

M. Kains: Est-ce que je peux répondre à cette question? Notre industrie est très concurrentielle, et mon concurrent est assis à ma droite. En 1985, l'introduction du nouveau Coke aux côtés de l'ancien a créé une certaine hystérie chez les consommateurs. Il en est résulté une augmentation exponentielle de la consommation. Mon concurrent peut parler tout à son aise de ce qui s'est produit quand la taxe a été répercutée sur les prix, mais la concurrence très vive qui agitait le marché en 1985 a fait oublier cette taxe, car elle a été imposée pendant que Coca-Cola enregistrerait une hausse de ses ventes et que Pepsi-Cola se voyait obligée de baisser ses prix. C'était une année de très forte concurrence. Je crois qu'aucun d'entre nous ne pourrait mesurer cela. Je peux vous dire que Pepsi-Cola a souffert sur le plan économique. Coca-Cola allait extrêmement bien et le gouvernement fédéral a commencé à percevoir une taxe de vente de 10 p. 100.

M. Sobeski: Prenons un exemple. Si la récolte est mauvaise, le prix du café augmente de façon spectaculaire. Vous laissez entendre que si le prix du café monte, les consommateurs passeront aux boissons gazeuses. Lorsque cela se produit, constatez-vous une forte augmentation de votre clientèle?

M. Kains: Non.

M. Sobeski: Vous n'en constatez pas. A l'heure actuelle, de toute façon, les boissons gazeuses sont taxées. Je ne constate pas beaucoup de confusion dans les magasins et dans ses documents de travail, le ministère des Finances admet qu'il est difficile de tracer des limites. Il s'est reporté à la Loi sur la taxe d'accise et a décidé de taxer les boissons gazeuses, les tablettes de chocolat et les croustilles qui sont déjà classés dans la même catégorie de produits. Maintenant vous dites que si je regarde la télé avec mon produit de marque *x*, il n'y a pas de taxe, mais que les croustilles seront taxables. Je crois que nous éprouverons de graves difficultés si nous tentons d'isoler un ou deux secteurs de cette liste. Je crois que le ministère des Finances a été très cohérent lorsqu'il a utilisé la liste de la taxe d'accise pour dire que tel groupe de produits étant déjà taxés, ils devraient être assujettis à la TPS. Je ne vois pas pourquoi vous vous plaignez aujourd'hui de discrimination dans le cas de la TPS.

[Text]

Mr. Kirchmann: This is just our very point. We are saying that if you have made an error or there has been an unlevel playing field from the excise tax point of view, why transfer that to the GST? We compete with other non-alcoholic beverages. We do not compete against potato chips and candy bars. We are saying let us level the playing field. Let us have a fair treatment for coffee, tea, juices, imported mineral waters like Perrier, and treat us all the same. Do not differentiate and put us in a classification of a 9% GST and let the other guys get off.

• 1700

Mr. Sobeski: You have indicated previously with your answers that it is a competitive market out there. You have suggested that coffee producers are marketing now by adding three h's or three t's to their particular thing. It seems to me I saw six months ago where Coke was advertising that it was good for breakfast. So you are in a competitive market and I am surprised that you would be suggesting Coke for breakfast when in your report you come out quite blankly saying it has no nutritional value.

Mr. Kirchmann: I think we said Coke in the morning, not Coke for breakfast. That means from 10 a.m. onward, not with your Kellogg's cornflakes.

Mr. Dorin: May I ask a technical question? I was looking at your problem as well, because I have had visits from some of your associates. You have talked about coffee and tea, and I guess I am wondering whether you could draw a line that would be, rather than coffee and tea, something that comes in a bottle or a can. That would basically leave out coffee and tea and the things you mix water with but draw the line with something that is a container. It seemed to me that we might be able to find a logical division there.

Mr. Kirchmann: You had McDonald's on this morning, and they serve Coca-Cola in a cup, in a dispensed form. If you go to the theatres, Famous Players or Odeon, you will get a Coke in a cup. So it is dispensed on the premises.

The Chairman: There is a heck of a difference between coffee in a pound that you have to put through your machine and a bottle of Coca-Cola where you can just flip open the top and drink it as it. You cannot drink coffee the way you buy it in a grocery store, and when you put it in water in a glass or a cup it is usually in a restaurant when you buy it that way, and we have a tax proposed on it.

Mr. Olson: How would you place a product like powdered Kool Aid then?

The Chairman: It would seem to me that if you buy Kool Aid in a cup in a restaurant then they might tax you. But you do not buy Kool Aid in the grocery store in a cup. You buy it in a package. You have to mix it with

[Translation]

M. Kirchmann: C'est précisément ce que nous disons. Nous disons que si vous avez commis une erreur, si les règles du jeu ne sont pas uniformes du point de vue de la taxe d'accise, pourquoi reporter cela sur la TPS? Nous sommes en concurrence avec d'autres boissons non alcoolisées. Nous ne sommes pas en concurrence avec les croustilles et les tablettes de chocolat. Nous demandons l'égalité des chances. Nous réclamons un traitement juste, et identique, pour le café, le thé, les jus et les eaux minérales importées comme l'eau Perrier. N'allez surtout pas faire une différence et nous imposer une TPS de 9 p. 100 pendant que les autres y échappent.

M. Sobeski: Vous nous avez fait comprendre par vos réponses que la concurrence est vive dans votre secteur. Vous avez laissé entendre que les producteurs de café font de la commercialisation en ajoutant trois h ou trois t. Il me semble avoir vu il y a six mois une réclame préconisant le Coke pour le petit déjeuner. Vous êtes dans un marché concurrentiel et je m'étonne que vous recommandiez le Coke pour le petit déjeuner alors que votre rapport déclare tout net qu'il n'a aucune valeur nutritive.

M. Kirchmann: Je crois que nous avons parlé de Coke le matin, non pas de Coke pour le petit déjeuner. Cela signifie à partir de 10 heures et non avec vos cornflakes de Kellogg's.

M. Dorin: Puis-je poser une question technique? J'ai moi aussi examiné votre problème, parce que j'ai reçu la visite de certains de vos associés. Nous avons parlé de café et de thé et je me demande s'il serait possible de distinguer, plutôt que le café et le thé, quelque chose qui est vendue dans une bouteille ou une cannette. Cela n'inclurait pas le café et le thé et les boissons qu'il faut additoner d'eau; la distinction serait fonction du contenant. Il me semble que nous pourrions trouver une division logique ici.

M. Kirchmann: Vous avez entendu McDonald's ce matin, et ils servent le Coca-Cola dans un verre. Si vous allez au cinéma, Famous Players ou Odéon, vous aurez du Coke dans un verre. Il est donc servi sur les lieux.

Le président: Il y a toute une différence entre la livre de café que vous devez mettre dans votre machine et la bouteille de Coca-Cola qu'il vous suffit d'ouvrir et de boire. Vous ne pouvez pas boire le café sous la forme où vous l'achetez dans une épicerie et si vous l'achetez avec de l'eau dans un verre ou une tasse, ce sera d'ordinaire dans un restaurant et nous avons proposé une taxe là-dessus.

M. Olson: Où placeriez-vous un produit comme le Kool Aid en poudre alors?

Le président: Il me semble que si vous achetez du Kool Aid dans une tasse au restaurant, alors il pourrait être taxé. Mais vous n'achetez pas le Kool Aid à l'épicerie dans une tasse. Vous l'achetez dans un emballage. Vous devez y

[Texte]

water. You have to put it in a jug. You have to do a fair amount of preparation to it. You may even, in some of these, have to add sugar to them.

Mr. Kirchmann: What about the notion of a Perrier being taxed?

The Chairman: I understand Perrier water is taxed at 750 millilitres. Over a litre it is not taxed. It depends how it is packaged. Is that not the case?

Mr. Kirchmann: Our understanding is that it is not taxed. All mineral water is not taxed. That is our understanding. Club soda is taxed, but Perrier is not taxed.

All we are saying is that we are competing with these non-alcoholic beverages and we would like to be considered for fair treatment.

The Chairman: We understand that.

Mr. Soetens: Many of the restaurant people and food service people who appear in front of us always haul out that carton of milk and use it as an example, because you surely cannot attack milk. That is wholesome and goodness and mother and everything else.

My question to you is this: in the restaurants that use this carton of milk as the example, like McDonald's or Burger King, what percentage of their business do you have versus that wholesome carton of milk they always use to defend their restaurants with?

Mr. Kirchmann: McDonald's probably ought to answer that question for you, but I would suggest that soft drinks would be better than 50%, probably closer to 60%, and milk and juices would be about 40%.

The Chairman: I want to thank you for coming before us. As you can appreciate, the whole food distribution chain and the differences have been bedevilling us for a long time. I remember you being here in 1985 when this tax was iniquitously imposed upon you, and I understand the problem. I think the committee does as well, and I really want to thank you for your presentation. It was first-class.

Mr. Kirchmann: Thank you.

The Chairman: Our next witness is the Bakery Council of Canada. Welcome.

• 1705

Ms Linda J. Nagel (President, Bakery Council of Canada): Thank you, Mr. Chairman and members of the Finance Committee. The Bakery Council of Canada is the national trade association representing the interests of Canadian bakers. Bakery goods have always been staple foods in the Canadian diet. They provide nutrition in the form of B vitamins, iron and other essential nutrients, as well as convenience and taste appeal. Our primary product ingredient in bakery goods is wheat flour. We are

[Traduction]

ajouter de l'eau. Vous devez le mettre dans un pichet. Cela me semble une somme considérable de préparation. Dans certains cas, il vous faudra même ajouter du sucre.

M. Kirchmann: Que pensez-vous de l'idée de taxer l'eau Perrier?

Le président: Je crois comprendre que l'eau Perrier est taxée dans les contenants de 750 ml. Dans les contenants de plus d'un litre, elle n'est pas taxée. Tout dépend de l'emballage. N'est-ce pas vrai?

M. Kirchmann: Selon nous, elle n'est pas taxée. Aucune eau minérale n'est taxée. C'est ce que nous comprenons. Le Club Soda est taxé, mais pas l'eau Perrier.

Nous disons tout simplement que nous sommes en concurrence avec ces boissons non alcoolisées, et nous aimerions être traités de façon équitable.

Le président: Nous comprenons cela.

M. Soetens: Bon nombre des restaurateurs et des traiteurs qui comparaissent devant nous se plaisent à brandir un carton de lait en guise d'exemple, parce que le lait est tout à fait inattaquable. C'est le symbole de tout ce qui est bon, de la maternité et de tout le reste.

Ma question est la suivante: par rapport aux restaurants qui défendent leurs intérêts en brandissant ce carton de lait en guise d'exemple, comme McDonald's ou Burger King, quelle serait votre part du marché?

M. Kirchmann: C'est probablement McDonald's qui devrait répondre à cette question, mais selon moi les boissons gazeuses dépassent 50 p. 100, probablement plus près de 60 p. 100, tandis que le lait et les jus se situent aux environs de 40 p. 100.

Le président: Je désire vous remercier d'avoir comparu devant nous. Comme vous pouvez vous en rendre compte, toute la question de la chaîne de distribution alimentaire et toutes les différences nous donnent du fil à retordre depuis longtemps. Je me souviens de votre visite ici en 1985 au moment où cette taxe vous a été imposée de façon inique, et je comprends le problème. Je crois que le Comité le comprend également, et je désire vous remercier de votre exposé. Il était de tout premier ordre.

M. Kirchmann: Merci.

Le président: Notre prochain témoin est le Conseil canadien de la boulangerie. Je vous souhaite la bienvenue.

Mme Linda J. Nagel (présidente, Conseil canadien de la boulangerie): Monsieur le président, membres du Comité des finances, merci beaucoup. Le Conseil canadien de la boulangerie est l'association professionnelle nationale qui défend les intérêts des boulangers-pâtisseries du Canada. Les produits de boulangerie-pâtisserie ont toujours été des éléments de base de l'alimentation des Canadiens. Ils constituent une nourriture pratique, savoureuse et peu coûteuse, qui

[Text]

the largest purchasers of Canadian wheat flour for domestic consumption.

Although Canada's bakers support in principle the need for tax reform as well as the rationale for exempting basic groceries from taxation, we were left in a conundrum in attempting to decipher the technical paper, especially relative to the treatment of our products. While it appears that the government shares our belief that bakery products are basic groceries, at least when sold in grocery stores, we are concerned that some bakery goods may have been inadvertently captured as taxable in the proposal to determine the tax status based on nature of establishment, as discussed on page 81 of the technical paper.

In the next seven minutes, we will briefly describe the nature of our business and elaborate on our specific concerns relative to, first, the inconsistent and discriminatory treatment of bakery goods under option one; second, the taxation of pre-packaged individual servings of cake, cookies and pastry; and third, the lack of adequate definition for sweetened baked goods.

There are several features that distinguish the baking industry from other food manufacturing sectors: product perishability and variety of operations. Bakery goods have an average shelf life of only five days. Products are baked and delivered fresh daily to retail outlets or baked and sold on the same premises. Further, bakery goods are produced and sold in a variety of operations: wholesale, retail, supermarket, chain stores, convenience stores and franchise operations.

Mr. Douglas E. Heagle (President and CEO, National—The Fresh Baker, Bakery Council of Canada): Mr. Chairman and other members of the Standing Committee on Finance, National—The Fresh Baker was founded in 1920 as a family business that is now in its third generation and is a multi-unit retail bakery chain producing and selling a full line of bakery products ranging from breads, rolls, sweet buns, cakes, cookies, doughnuts, etc., through to fancies and decorated cakes of all descriptions and other related bakery foods. We own and operate thirteen retail sales units and five production units in five cities: Calgary, Alberta; and Hamilton, St. Catharines, Kingston, and Ottawa in Ontario. In fact, two of our retail sales units are very close to you here: one in the Rideau Centre and the other along Bank Street. I feel like a hometown boy.

[Translation]

fournit à l'organisme de la vitamine B, du fer et d'autres éléments nutritifs essentiels. Le principal ingrédient utilisé pour leur fabrication est la farine de blé. Nous sommes les plus importants acheteurs de farine de blé canadiens pour consommation au pays.

Bien que les boulangers-pâtisseries du Canada appuient en principe la nécessité de la réforme fiscale, de même que la justification de la détaxe des produits alimentaires de base, nous avons beaucoup de difficulté à déchiffrer le document technique, particulièrement en ce qui concerne le traitement de nos produits. Il semble que le gouvernement estime comme nous que les produits de pâtisserie-boulangerie sont des produits alimentaires de base, au moins lorsqu'ils sont vendus dans des épiceries, mais nous craignons que certains produits de boulangerie-pâtisserie ne deviennent taxables par inadvertance dans la proposition visant à déterminer le statut fiscal d'après la nature de l'établissement, à la page 81 du document technique.

Au cours des sept prochaines minutes, nous traiterons brièvement de la nature de notre commerce et nous préciserons nos craintes en ce qui concerne, premièrement, le traitement contradictoire et discriminatoire des produits de boulangerie-pâtisserie en vertu de l'option un; deuxièmement, la taxe sur les portions individuelles préemballées de gâteaux, de biscuits et de pâtisseries et, troisièmement, l'absence de définition convenable des produits de boulangerie-pâtisserie sucrés.

Plusieurs facteurs distinguent l'industrie de la boulangerie-pâtisserie des autres industries qui fabriquent des produits alimentaires: la courte durée de conservation des produits et la diversité des activités de fabrication. Les produits de boulangerie-pâtisserie ne doivent pas demeurer en étalage pendant plus de cinq jours. Ils sont cuits et livrés le jour même dans les magasins de détail ou cuits et vendus sur les lieux mêmes où ils sont fabriqués. En outre, les produits de boulangerie-pâtisserie sont produits et vendus dans divers établissements: grossistes, détaillants, supermarchés, magasins faisant partie de chaînes, dépanneurs et boulangeries franchisées.

M. Douglas E. Heagle (président—directeur général, National—The Fresh Baker, Conseil canadien de la boulangerie): Monsieur le président, membres du Comité permanent des finances, National—The Fresh Baker a été fondée en 1920; c'était au départ un commerce familial qui en est maintenant à la troisième génération; c'est une chaîne de boulangeries de détail qui produit et vend toute une gamme de produits de boulangerie-pâtisserie: pains, petits pains, pains sucrés, gâteaux, biscuits, beignets, gâteaux de fantaisie et gâteaux décorés de toutes sortes et autres produits de boulangerie. Nous exploitons 13 points de vente au détail et cinq centres de production dans cinq villes: Calgary (Alberta) et Hamilton, St. Catharines, Kingston et Ottawa, en Ontario. En fait, deux de nos points de vente au détail sont situés très près d'ici: l'un au Centre Rideau et l'autre sur la rue Bank. J'ai l'impression d'être dans ma ville natale.

[Texte]

All our retail sales units sell coffee and canned beverages as a service item for our customers. By themselves, these beverages would amount to, on average, 6% to 7% of our total sales. Bread and rolls would run an average of about 16% of our total sales, and all other products would make up the balance of approximately 77%.

In regard to option one, the goods and services tax technical paper refers to sweetened baked goods and does not define what that means. Does it mean all baked foods other than plain bread and rolls? If it does, then that snares 77% of our business. Or does it mean what we in the trade call sweet goods, which refers primarily to items such as Danish, cinnamon buns, basic and similar products? This latter might make up approximately 15% of our sales. However, I submit that there is no real value in defining sweetened baked goods in regard to retail bakers such as ourselves, because grocery supermarkets with their in-store retail bakeries are exempt on all such bakery products. Therefore, to define sweetened baked goods in order to assess sales tax on the retail baker would be discriminatory and inequitable, interfering with the competition between two similar entities.

• 1710

Even if we drop beverages, this sweetened baked goods definition could snare retail bakers like me, while leaving the grocery supermarkets and their in-store retail bakeries untaxed, even if they sold beverages for immediate consumption.

M. Gaétan Lussier (président, Boulangeries Weston Ltée, Conseil canadien de la boulangerie): Monsieur le président, je suis président des Boulangeries Weston du Québec. J'appartiens à une organisation qui opère 12 boulangeries à travers le Canada et je fabrique et distribue au-delà de 150 produits de boulangerie.

Les consommateurs canadiens, dans le domaine des produits de boulangerie, ont été habitués à ne jamais avoir à payer de taxe sur les produits élémentaires qu'ils achètent pour consommer à la maison. Nous croyons que les consommateurs de produits de boulangerie ont le droit de continuer à faire ces mêmes achats sans l'imposition d'une nouvelle taxe.

The inclusion of pre-packaged individual servings of cakes, cookies and pastries on the list of foods always subject to GST is of real concern to us. In convenience and grocery stores, unpacked single-serve bakery items would be cost advantage over similar products pre-wrapped, and sometimes those products are coming from a similar recipe, except some are sold fresh and others reach the convenience store or the grocery store in the

[Traduction]

Tous nos points de vente au détail vendent du café et des boissons en canettes pour la commodité de notre clientèle. En elles-mêmes, ces boissons équivalent en moyenne à 6 ou 7 p. 100 du total des ventes. Les pains et les petits pains représentent en moyenne environ 16 p. 100 de notre chiffre d'affaires, tous les autres produits constituant le solde, soit environ 77 p. 100.

À propos de l'option un, le document technique sur la taxe sur les biens et services parle de produits de boulangerie-pâtisserie sucrés sans définir ce terme. Désigne-t-il tous les produits de boulangerie-pâtisserie autres que le pain et les petits pains? Si oui, la taxe s'applique à 77 p. 100 de notre chiffre d'affaires. S'agit-il plutôt de ce que nous appelons dans le métier des produits sucrés, soit principalement des pâtisseries danoises, les petits pains à la cannelle, divers produits semblables? Cette catégorie représente environ 15 p. 100 de notre chiffre d'affaires. Toutefois, j'estime que rien ne sert de définir les produits de boulangerie-pâtisserie sucrés pour des boulangers-pâtisseries au détail comme nous-mêmes parce que les supermarchés, avec leurs boulangeries au détail sur les lieux, sont exempts de taxe pour tous ces produits de boulangerie-pâtisserie. Il serait donc discriminatoire et inéquitable de définir les produits de boulangerie-pâtisserie sucrés pour imposer la taxe de vente aux boulangeries de détail, ce qui nuirait à la concurrence entre deux entités semblables.

Même si nous laissons tomber les boissons, la définition des produits de boulangerie-pâtisserie sucrés pourrait s'appliquer à des boulangeries de détail comme mon entreprise, alors que les supermarchés qui ont des boulangeries-pâtisseries de détail sur les lieux ne seraient pas taxés, même s'ils vendaient des boissons pour consommation immédiate.

Mr. Gaétan Lussier (President, Weston Bakeries Ltd, Bakery Council of Canada): Mr. Chairman, I am president of Les Boulangeries Weston du Québec. I belong to an organization operating 12 bakeries across Canada and I manufacture and distribute 150 baked goods.

Canadian consumers are used to never paying tax on baked goods when they buy basic products for home consumption. We believe that the consumers of baked goods have the right to continue to make these same purchases without a new tax being added.

La présence des portions individuelles préemballées de gâteaux, de biscuits et de pâtisseries sur la liste des aliments toujours soumis à la TPS nous préoccupe de façon très tangible. Dans les dépanneurs et dans les épiceries, les portions individuelles non emballées coûteraient moins cher que les mêmes produits préemballés, et parfois, la recette est la même, la seule différence étant que certains produits sont vendus frais,

[Text]

frozen stage. They are the same product but with two different packages, or no packaging at all.

Depending on consumers' habits, the way consumers are using some of our products for school lunches, for health reasons, or some others strictly because they are very concerned about preservative free, and they buy those products in pre-packed, family pack wrapped products, we are very confused about the way they would be treated, based on the technical paper.

Consumers' preference for preservative free bakery products for example has led to the development, for distribution for sanitation reasons, of products in the baked goods categories in both individual or multiple portions, as packaging can help to preserve or sometimes extend the product shelf life. The imposition of the tax on pre-packed individual serve items will certainly pose a very serious dilemma for a baker who would be forced to choose between providing a packaged product, sometimes without preservatives, that would be subject to GST, or an unpackaged product with preservatives that would remain untaxed.

Je pense que nous sommes aussi très préoccupés par le manque de clarté dans les définitions techniques présentées. Quelles que soient les options présentées dans les pages 82 et suivantes, diverses définitions sont apportées.

I just mentioned some of them. We are talking about sweetened baked goods, and then later on we talk about single pieces of cake, pie, dessert or the like, and then we go further and we talk about dough definitions of muffins, doughnuts, cakes and similar products, as I mentioned earlier, and we are not the only ones. There are hundreds of different varieties of products that we have to put on the market to satisfy the consumers.

In conclusion, to describe the taxable status of baked goods, a clear definition for sweetened baked goods is not presented, but the term is used throughout the discussion to indicate taxation status. For example, and this is my last comment, Mr. Chairman, option one refers to sweetened baked goods as either taxable or non-taxable, depending upon purchase venue. Other traditional bakery goods, such as cakes, pies and dessert pastry, are identified as tax-free under at least in one category in option one. But individual servings of these same products are subject to GST under option two.

• 1715

Ms Nagel: Mr. Chairman, in summary, bakery goods are basic groceries and thus should not be taxed. It would be discriminatory to designate certain traditional retail bakers as operating eating establishment, when they in fact do not, and therefore to tax all of their products.

[Translation]

alors que d'autres arrivent au dépanneur ou à l'épicerie congelés. Il s'agit du même produit sous deux emballages différents, ou sans emballage du tout.

Les habitudes des consommateurs varient; certains utilisent certains de nos produits pour les diners à l'école, pour des raisons de santé, d'autres tout simplement parce qu'ils veulent éviter les préservatifs, et ils achètent ces produits préemballés, en emballages familiaux, et nous sommes en proie à la plus grande confusion quant à leur traitement d'après le document technique.

Les consommateurs préfèrent des produits de boulangerie-pâtisserie sans préservatifs, ce qui nous a amenés à mettre au point pour des raisons d'hygiène, pendant la distribution, des produits de boulangerie-pâtisserie en portions individuelles ou multiples, car l'emballage peut préserver les produits et parfois en prolonger la durée. L'imposition de la taxe sur les portions individuelles préemballées suscitera un grave dilemme pour le boulanger-pâtissier, qui devra choisir entre un produit emballé, parfois sans préservatifs, qui serait soumis à la TPS, et un produit non emballé, avec des préservatifs, qui ne serait pas taxé.

I think we are also all very concerned by the lack of clarity of the technical definitions. Whatever the options presented in pages 82 and following, various definitions are given.

Je viens d'en mentionner certaines. Nous parlons de produits de boulangerie-pâtisserie sucrés, puis de portions individuelles de gâteaux, de tartes, de desserts ou de choses du genre, puis nous allons plus loin et nous parlons de la définition de la pâte pour les muffins, les beignets, les gâteaux et des produits semblables, comme je l'ai dit tout à l'heure, et nous ne sommes pas les seuls. Nous devons commercialiser des centaines de produits différents pour satisfaire les consommateurs.

En conclusion, on ne trouve aucune définition claire et cohérente des produits de boulangerie-pâtisserie sucrés, bien que cette expression soit utilisée partout lorsqu'il est question de statut fiscal. Ainsi, et ce sera là ma dernière remarque, monsieur le président, dans l'option 1, il est question de produits de boulangerie-pâtisserie sucrés qui sont parfois taxables, parfois détaxés, selon le lieu où on les achète. D'autres produits de consommation courante (les gâteaux, les tartes et les pâtisseries-desserts) sont réputés détaxés au moins dans une catégorie de l'option 1. Toutefois, les portions individuelles des mêmes produits sont assujetties à la TPS dans l'option 2.

Mme Nagel: Monsieur le président, en résumé, les produits de boulangerie-pâtisserie sont des produits alimentaires de base et ne devraient donc pas être taxés. Il serait discriminatoire de déclarer que certains boulangers-pâtisseries détaillants traditionnels exploitent des établissements de restauration, ce qui n'est pas le cas, et que tous leurs produits doivent donc être taxés.

[Texte]

Furthermore, it is impracticable to develop artificial and convoluted definitions and categories, as is proposed under option one, that will tax staple foods in the Canadian diet. Taxing bakery products under either of the proposed options not only will discriminate against certain bakery operations, but also will be confusing to the Canadian consumer. Therefore, the Bakery Council of Canada respectfully urges the finance committee to recommend that bakery goods be clearly defined as basic groceries and remain tax-free. Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Richardson: I understand your problem. I first want to welcome you. I thought it was an excellent submission. I had read the other one earlier and this was helpful in filling in the details.

I am from Calgary, and we are very familiar with National Bakery. I lived on them in high school. Their sausage rolls are great.

In the written brief you presented, you said distribution costs represent a significant 40% of the total price of bakery goods. I would like to know if you think the price of the zero-rated goods would in fact go down under GST because you get rebates on the distribution input.

Mr. Lussier: You are referring to the part relating to the cost of distribution. I think the point here we want clearly to highlight is not really to . . .

I have articulated and evaluated each component of the overall cost of fabrication of a product. Our main concern we wanted to bring to the attention of the committee, Mr. Chairman, has been that these products have been in the past part of the fundamental components of the diets of Canadians.

Mr. Richardson: Those are the parts I am talking about, which are in fact exempt. On the distribution cost of delivering breads and that sort of thing, you are paying 13.5%. This is going to be reduced. I am just wondering what the cost savings will be to your industry.

Mr. Lussier: I think honestly we have the kinds of bakeries—

Mr. Richardson: Will the price of bread go down?

Mr. Lussier: This portion may be affected, but I think it is not the point.

Mr. Richardson: But it is the point of my question.

Mr. Lussier: To be honest and adequate with you would need further analysis. I think in preparing the brief and looking at the technical paper that has been presented to us, we have been focusing definitely on the products and the various categories. We have not analysed with a fine-tooth comb all the elements that are related to GST.

[Traduction]

En outre, il n'est pas pratique d'élaborer des définitions et des catégories artificielles et controuvées, comme le propose l'option 1, pour taxer les aliments de base de l'alimentation canadienne. Le fait de taxer les produits de boulangerie-pâtisserie en vertu de l'une ou de l'autre des options proposées non seulement crée une discrimination à l'endroit de certains types de boulangeries, mais rend la situation absolument confuse pour le consommateur canadien. Le Conseil canadien de la boulangerie demande donc respectueusement au Comité des finances de recommander que tous les produits de boulangerie-pâtisserie soient clairement définis comme des produits alimentaires de base et restent détaxés. Merci, monsieur le président.

M. Richardson: Je comprends votre problème. Je désire tout d'abord vous souhaiter la bienvenue. J'ai trouvé votre mémoire excellent. J'avais lu l'autre auparavant, et celui-ci m'a aidé à ajouter des détails.

Je viens de Calgary, et nous connaissons très bien *National Bakery*. Je me nourrissais de leurs produits à l'école secondaire. Les saucisses en pâte sont excellentes.

Dans le mémoire écrit que vous avez présenté, vous dites que les coûts de distribution représentent au moins 40 p. 100 du prix global du produit. J'aimerais savoir si vous pensez que le prix des produits détaxés diminuerait dans le cas de la TPS, parce que vous obtenez des remises sur l'élément de distribution.

M. Lussier: Vous parlez du coût de distribution. Ce que nous voulons clairement souligner ici, ce n'est pas vraiment. . .

J'ai cerné et évalué chaque composante du coût global de fabrication d'un produit. La principale préoccupation que nous voulions porter à l'attention du Comité, monsieur le président, c'est que dans le passé, ces produits ont été une des composantes de base de l'alimentation des Canadiens.

M. Richardson: Ce sont là les éléments dont je parle, qui sont en fait détaxés. Sur le coût de distribution de la livraison du pain, vous payez 13,5 p. 100. Ceci sera réduit. Je me demande quelles seront les économies pour votre industrie.

M. Lussier: Je crois sincèrement que nous avons la sorte de boulangerie-pâtisserie. . .

M. Richardson: Est-ce que le prix du pain diminuera?

M. Lussier: Cette partie pourrait être touchée, mais je crois que ce n'est pas de cela qu'il s'agit.

M. Richardson: Mais c'est là le but de ma question.

M. Lussier: Pour vous donner une réponse franche et complète, il me faudrait d'autres analyses. Lorsque nous avons préparé notre mémoire en étudiant le document technique qui nous a été présenté, nous nous sommes concentrés sur les produits et les diverses catégories. Nous n'avons pas passé au peigne fin tous les éléments liés à la TPS.

[Text]

Mr. Heagle: I would just like to add a little comment from the viewpoint of the retail baker. Our distribution costs are relatively low, probably about 2%, because all we are transporting is our product from our product unit to another sales unit. It is either our own truck or arranged—

Mr. Richardson: Your brief suggests it is 40%; this is why I asked the question.

Mr. Heagle: That is right. I think it is probably because the majority of our industry are in the wholesale side of it. Their distribution costs are different from what a retail baker's would be. I just wanted to clarify that we are at the lower end of the scale because of the method of operation.

Mr. Richardson: Your primary concern is the relative distortion to food cost the tax might impose.

Mr. Lussier: I think, Mr. Chairman, it is related to the availability to the consumers of a similar product for consumption at home. Depending on when that product is going to be bought will have different definitions related to the options that are presented to us.

We are saying that there should not be artificial discrimination, if I can use the expression, for a consumer and also between suppliers and retailers of those bakery goods in the way consumers will be choosing those products. Clearly at present we see there would be, depending on where the product is bought, for the same product, a product where GST will apply to it, and if it is in a grocery store, one where it does not apply to it.

• 1720

Mr. Richardson: Then let me ask you if there is another way to solve that problem of distortion. Would you be in favour, then, of the GST applying to all foods and then our having a lower rate of tax?

Ms Nagel: In principle, we do not support the taxation of any bakery product. However, we do recognize and appreciate the distinction made in the technical paper on page 79 in classifying food sold in restaurants as taxable and food sold in grocery stores as being zero-based or untaxed. This distinction has already been recognized in the application of provincial sales tax on restaurant and take-out meals. So our concern here today was to discuss our concerns with our products as basic groceries and the discriminatory treatment particularly in option 1.

Mr. Lussier: Certainly, Mr. Chairman, to supplement what our president is saying, we support the position that has been taken by the Minister of Finance in many circumstances related to basic food.

[Translation]

M. Heagle: J'aimerais faire une remarque supplémentaire du point de vue des boulangers détaillants. Nos coûts de distribution sont relativement faibles, probablement environ 2 p. 100, parce que nous transportons uniquement notre produit du centre de production à un autre point de vente. Parfois, nous avons notre propre camion, parfois. . .

M. Richardson: Selon votre mémoire, le chiffre est de 40 p. 100; c'est pour cela que j'ai posé la question.

M. Heagle: C'est exact. J'imagine que c'est parce que la majorité des membres de notre industrie sont des grossistes. Leurs coûts de distribution sont différents de ceux du détaillant. Je voulais tout simplement préciser que nous sommes au bas de l'échelle en raison de notre mode de fonctionnement.

M. Richardson: Vous vous inquiétez surtout de la distorsion relative du coût des aliments que la taxe pourrait entraîner.

M. Lussier: Je crois plutôt, monsieur le président, qu'il s'agit du fait que les consommateurs peuvent se procurer un produit semblable pour consommation à domicile. Selon le moment où le produit est acheté, il y aura une définition différente en fonction des options qui nous sont présentées.

Nous disons qu'il ne devrait pas y avoir de discrimination artificielle, si je peux utiliser ce terme, pour le consommateur, et non plus entre les fournisseurs et les détaillants de ces produits de pâtisserie-boulangerie, selon la façon dont les consommateurs les achèteront. Dans l'état actuel des choses, un même produit serait tantôt taxé et tantôt pas, selon l'endroit où il serait acheté.

M. Richardson: Y a-t-il une autre façon de résoudre ce problème? Accepteriez-vous que la TPS s'applique à tous les aliments si le taux était plus bas?

Mme Nagel: En principe, nous nous opposons à la taxation de tous les produits de boulangerie et pâtisserie. Toutefois, nous comprenons la distinction faite à la page 79 du document technique selon laquelle les aliments vendus dans les restaurants sont taxables, tandis que ceux qui sont vendus dans les épiceries ne le sont pas. Cette distinction a déjà été reconnue pour la taxe de vente provinciale en ce qui concerne les restaurants et les mets à emporter. Nous voulions aujourd'hui souligner que nos produits sont des produits alimentaires de base et font l'objet d'un traitement discriminatoire, particulièrement dans l'option un.

M. Lussier: Monsieur le président, pour compléter ce que disait notre présidente, nous appuyons la position adoptée par le ministre des Finances dans de nombreux cas en ce qui concerne les aliments de base.

[Texte]

The Chairman: You would agree, though, a company such as Tim Horton Donuts or a doughnut shop would be a restaurant, not a bakery.

Ms Nagel: In studying option one, venues one, two, or three, meaning the first being an eating establishment, the second being a combination convenience store-retail outlet, and the third being a grocery store, it is very difficult to determine where any kind of retailer would fit. For example, Mr. Heagle himself... depending on how we classify him, it looks as if he could be an (a), a (b) or a (c), even though there are no chairs in his store.

The Chairman: But if there were chairs in the store and games to play at the tables, music, and the cups are there—

Ms Nagel: You mean if it looks like a restaurant it is a restaurant?

The Chairman: Yes.

Ms Nagel: Yes.

Mr. Manley: Could you explain for me the reference you made to the complexity created by option two in your brief? Could you draw that out for me?

Mr. Lussier: To be applicable, it will require really clear definitions of varieties of products, so as to make it possible to distinguish those that are taxable and those that will be untaxed or zero-taxed. From previous comments we have presented to this committee, we feel the articulation of a definition that is acceptable on the product side—because this is really what option two is all about—trying to classify those products, is going to be very complex in its application and will not at all resolve the complexity that in practice somebody at the retail level—and probably our colleague Mr. Heagle is better placed than I am to talk about that—individuals, will meet in distinguishing the products at the cashier or serving an individual with those products. So mainly the complexity we are talking about is in the definition of the product and how it is going to be interpreted by the individual operating.

Mr. Manley: Do you not have a definitional problem anyway, though? If you say all bakery goods are zero-rated, just where are the grey areas? They are probably where you border on confections. Do you not still have some kind of definitional problem there? Is a very syrupy kind of fruit-cake a confection, is it a baked good? What is the definition, even if you say all baked goods are zero-rated?

Mr. Lussier: I can speak from a production point of view and the various studies we have been completing in looking at market opportunities, the choices people are making in their diets, the destination of the product, the use, whether it is for eating at home only to indulge themselves or it is part of the children going to school every day. In certain regions of the country we have certain products that, because of their use, you would

[Traduction]

Le président: Vous concèderez, toutefois, qu'une entreprise comme Tim Horton Donuts ou un magasin de beignes serait un restaurant, et non pas une pâtisserie-boulangerie.

Mme Nagel: Il est très difficile de situer un détaillant dans les trois catégories d'établissements de l'option un, soit les établissements de restauration, les établissements de restauration et d'épicerie et les épiceries. Par exemple, M. Heagle lui-même pourrait tout aussi bien appartenir à la catégorie A, B, ou même C, même s'il n'y a pas de chaises dans son magasin.

Le président: Mais s'il y avait des chaises, et des jeux qu'on puisse jouer aux tables, de la musique et des tasses... .

Mme Nagel: Vous voulez dire que si ça ressemble à un restaurant, c'est un restaurant?

Le président: Oui.

Mme Nagel: Oui.

M. Manley: Pourriez-vous m'expliquer la complexité créée par l'option deux dont vous parlez dans votre mémoire? Pourriez-vous expliciter cela?

M. Lussier: Pour que cette option soit applicable, il faudra des définitions vraiment claires des divers produits pour permettre de distinguer ceux qui sont taxables de ceux qui ne le sont pas. D'après les remarques que nous avons déjà présentées au Comité, nous estimons que l'élaboration d'une définition qui soit acceptable en ce qui concerne le produit—car c'est vraiment de cela qu'il s'agit dans l'option deux—sera un processus d'application très complexe et ne résoudra pas du tout la complexité qu'en pratique les détaillants—et probablement notre collègue, M. Heagle, est-il mieux placé que moi pour en parler—que les détaillants devront débrouiller à la caisse ou en servant un client. La complexité dont il s'agit tient à la définition du produit et à son interprétation par les détaillants.

M. Manley: N'y a-t-il pas de toute façon un problème de définition? Si vous dites que tous les produits de boulangerie et pâtisserie sont détaxés, où sont précisément les zones grises? Où se place la distinction avec la confiserie? N'y a-t-il pas là aussi un problème de définition? Un gâteau aux fruits très sirupeux est-il une confiserie ou un produit de boulangerie et pâtisserie? Quelle est la définition, même si vous dites que tous les produits de boulangerie et pâtisserie sont détaxés?

M. Lussier: Je veux parler du point de vue de la production et des diverses études de marché que nous avons faites, des choix alimentaires des consommateurs, de la destination du produit, de son utilisation, selon que l'aliment doit être consommé à la maison uniquement par plaisir ou qu'il fait partie de ce que les enfants apportent chaque jour à l'école. Dans certaines régions du pays, certains produits sont clairement des grignotines en raison

[Text]

clearly classify as snack goods. But in other parts of the country, like Quebec, those products would be part of their diet at any time of day. So you are starting to distinguish. The complexity of it has to do with the definitions that could apply in the minds of the individuals that buy the product. You would have to identify the purpose. Is he going to eat it at night? Is he going to eat it at lunch? Is he going to be eating at school? Or is it simply to have a good time and restore energy after exercising?

• 1725

The complexity of the definition related to the final destination of the product is a concern that we have in trying to articulate this so that people can apply it.

Mr. Manley: Would you say we should probably zero-rate confectionary items as well? Is a coffee crisp bar a baked good?

Mr. Lussier: No.

Mr. Heagle: Not in the traditional sense. From a retail baker's standpoint, the problem and complexity of, say, the single servings of cake, pie or dessert pastries is an area that would give us some difficulty. I would like to sketch in a quick background as to why that is.

The lifestyles of many consumers of today are quite different from those that were around 30 years ago. We have many more elderly whose food intake is reduced; we have single-career people living alone; we have single working parents raising one or more children; and the rest of us are more conscious of a balanced diet and moderation in eating than we ever were before. As a result, in our business we find that we have more consumers buying one or two of a baked item than we have buying six or a dozen. This is simply because people's needs are not as great. Nobody is going to buy half a dozen tarts when he is eating alone. He will want one or two at most.

The Chairman: They eat in your establishment, though.

Mr. Heagle: I am talking about home consumption.

The Chairman: They buy one tart and go out?

Mr. Heagle: There is no eating facility in our establishment. We have no chairs or tables. Whatever they buy from us, they have to take out.

The Chairman: Would you suggest that this might be a reasonable definition of a restaurant: no chairs or tables or place to put your stuff and no bar-type operation?

Mr. Heagle: That would certainly be a definition of a retail bakery.

[Translation]

de leur utilisation. Mais ailleurs au pays, par exemple au Québec, ces produits font partie du régime alimentaire de base. Il faut donc faire des distinctions. La complexité intervient à propos des définitions qui pourraient avoir cours dans l'esprit de la personne qui achète le produit. Il faudrait préciser l'objet. Va-t-on consommer le produit le soir? Au déjeuner? A l'école? Va-t-on le manger tout simplement par plaisir et pour refaire ses forces après des exercices?

La complexité d'une définition portant sur la destination finale du produit nous préoccupe lorsqu'il s'agit de l'expliquer de façon qu'on puisse l'appliquer.

M. Manley: Diriez-vous que nous devrions probablement détaxer également les articles de confiserie? Est-ce qu'une tablette Coffee Crisp peut être un produit de boulangerie-pâtisserie?

M. Lussier: Non.

M. Heagle: Pas au sens traditionnel. Du point de vue du boulanger-pâtissier détaillant, le problème et la complexité que posent, par exemple, les portions individuelles de gâteaux, de tartes ou de pâtisseries-desserts pourraient nous donner certaines difficultés. J'aimerais expliquer brièvement pourquoi.

Le mode de vie de nombreux consommateurs d'aujourd'hui est bien différent de ce qu'il était il y a trente ans. Nous avons beaucoup plus de personnes âgées dont l'apport alimentaire est réduit; il y a des célibataires vivant seuls; il y a des chefs de familles monoparentales avec un ou plusieurs enfants; quant au reste de la population, nous sommes beaucoup plus conscients de la nécessité d'un régime équilibré et de la modération que jamais auparavant. C'est pourquoi nous constatons que de plus en plus de consommateurs achètent une ou deux pâtisseries plutôt que six ou douze. C'est tout simplement que les besoins ne sont plus aussi considérables. Personne ne va acheter une demi-douzaine de tartelettes pour les manger seul. Il se contentera d'une ou deux.

Le président: Les clients mangent dans votre établissement, cependant.

M. Heagle: Je parle de consommation à domicile.

Le président: Ils achètent une tartelette et s'en vont?

M. Heagle: Il n'y a pas de place pour manger dans notre établissement. Nous n'avons ni chaises ni tables. Les clients doivent emporter tout ce qu'ils nous achètent.

Le président: Est-ce que ceci vous semble une définition raisonnable d'un restaurant: pas de chaises ni de tables ni d'endroit pour déposer vos affaires ni rien qui ressemble à un bar?

M. Heagle: Cela serait certainement une définition d'une boulangerie-pâtisserie de détail.

[Texte]

The Chairman: In other words, you might offer the customer who is standing around waiting for his stuff to be packaged a cup of coffee, but that would be it.

Mr. Heagle: Under the Ontario sales tax law there is a rather strange peculiarity. I mentioned to you that beverages constitute about 6% or 7% of our sales. If you were to ask me what percentage of our sales are taxed under the Ontario jurisdiction, I would tell you 2%. The reason is that if we sell a bottle of pop alone, it is taxed. If we sell the same bottle of pop with a bakery product and the total does not exceed \$4, there is no tax on the package.

The Chairman: Because that is a meal, is that it?

Mr. Heagle: That seems to be the way Ontario looks at it. If it is beyond \$4, it comes into that funny category of a take-out meal.

Mr. Attewell: Sometimes, though, with baked goods they open the box before they get out the door and start eating it. Does that make it a restaurant, just because you did not sit down?

Mr. Heagle: We hope our customers will do that.

Mr. Manley: You agree that a Tim Horton place, for example, is a restaurant.

Mr. Heagle: It is more in the category of a restaurant than a retail—

Mr. Manley: And you agree that a box of a dozen donuts bought there and taken out should be taxed.

Mr. Heagle: I cannot speak for them. They are going to have to defend themselves. The problem of a mixed eating and bakery establishment is much harder to define as to when they become a restaurant.

• 1730

Mr. Manley: But if you put a bunch of chairs and tables in the National Bakery down on Bank Street and you served us coffee and we all went in there, on my way out if I buy a box of muffins from you do you agree that you should be taxed?

Mr. Heagle: If we were a restaurant in this definition, we would have to anticipate that we might be taxed. But I am trying to suggest here that we are not and that—

Mr. Manley: You are not at the moment.

Mr. Heagle: We are not at the moment, but there is a potential danger—and I do not want to underestimate that—of a retail bakery such as ourselves being snagged up under option one, part two.

The Chairman: Like you are already snagged by the province.

Mr. Heagle: No, quite differently, because we would be snagged here by the lack of definition of what sweet and

[Traduction]

Le président: En d'autres termes, il se peut que vous offrirez une tasse de café au client qui attend qu'on emballe sa commande, mais cela ne va pas plus loin.

M. Heagle: La loi ontarienne sur la taxe de vente présente une assez étrange particularité. Je vous ai dit que les boissons constituent de 6 à 7 p. 100 de notre chiffre d'affaires. Mais si vous me demandez quel pourcentage de notre chiffre d'affaires est taxé par la province d'Ontario, je vous répondrai: 2 p. 100. En effet, si nous vendons seulement une bouteille de boisson gazeuse, elle est taxée. Si nous vendons la même bouteille avec un produit de boulangerie-pâtisserie et si le total ne dépasse pas 4\$, il n'y a pas de taxe sur l'ensemble.

Le président: Parce qu'il s'agit d'un repas, n'est-ce pas?

M. Heagle: Cela semble être l'interprétation de l'Ontario. Si le total dépasse 4\$, on entre dans cette curieuse catégorie des repas à emporter.

M. Attewell: Parfois, le client ouvrira la boîte avant de quitter le magasin et commencera à manger ses produits de boulangerie-pâtisserie. Est-ce que l'établissement devient pour autant un restaurant, tout simplement parce qu'il ne s'est pas assis?

M. Heagle: Nous espérons que nos clients feront cela.

M. Manley: Vous convenez qu'un établissement Tim Horton, par exemple, est un restaurant.

M. Heagle: Il se rapproche plus d'un restaurant que d'un détaillant. . .

M. Manley: Et vous convenez qu'une boîte de douze beignets qui y est achetée et emportée devrait être taxée.

M. Heagle: Je ne peux parler à leur place. Ils devront se défendre eux-mêmes. Dans le cas d'un établissement mixte de restauration et de boulangerie-pâtisserie, il est beaucoup plus difficile de définir le moment où cela devient un restaurant.

M. Manley: Mais si vous mettez des chaises et des tables à la *National Bakery*, rue Bank, et si vous nous servez du café et si nous nous rendons tous là et qu'en sortant j'achète une boîte de muffins, convenez-vous que cela devrait être taxé?

M. Heagle: Si nous étions un restaurant selon cette définition, nous devrions prévoir que nous pourrions être taxés. Mais j'essaie de dire ici que nous ne le sommes pas et que. . .

M. Manley: Vous ne l'êtes pas pour le moment.

M. Heagle: Nous ne le sommes pas pour le moment, mais il y a un danger—que je ne veux pas sous-estimer—qu'une boulangerie-pâtisserie au détail comme la nôtre soit accrochée par l'option un, partie deux.

Le président: Comme vous êtes déjà accrochés par la province.

M. Heagle: Non, d'une façon très différente, car nous serions accrochés dans ce cas par l'absence de définition

[Text]

bakery products are. The comparison I want to make is that the grocery supermarket chain who has an in-store retail bakery is not much different from us, but under option one, part (c), he would have all his products automatically exempt from your tax, whereas, because we are caught outside of the definition of a grocery store, we are potentially in danger of being totally taxed. As I was trying to clarify, if you try to define, in my store, what are sweet and bakery goods, is it anything that contains sugar? Is it anything that is different from bread and rolls? You are going to snag 77% of my product. That is more than 50%, and that is going to be totally taxed in my store. That puts me in a very non-competitive position with the in-store retail bakery of the supermarket. I must underline—and I am sure you have had the supermarket folk in here—

The Chairman: They were here a few minutes ago.

Mr. Heagle: That is right, and the retail in-store bakeries are the major competition to all other retail bakeries. They are the predominant force in our end of the industry. So you are putting us at a great disadvantage.

Ms Nagel: The grocery distributors in their submission even mention something about that they accept the principle of a muffin purchased from their bakery as being zero-based. The concern would be that if you looked at a traditional neighbourhood bakery who happened to serve coffee then there would be a real inequity because that same muffin that is put in the bag and taken home would be potentially untaxed in the grocery store but taxed in Mr. Heagle's operation.

The Chairman: How many of your members sell food or coffee and that type of thing? Is this a very small number?

Ms Nagel: Unfortunately, in the retail sector we do not have good numbers on that.

Mr. Manley: It is a very changeable situation; that is the problem.

The Chairman: Yes.

Mr. Manley: Could I try one other distinction in this? I am still trying to get my mind around the definition of a baked good. Would shelf life be a relevant factor in determining whether something should be categorized as a baked good or a confection?

Mr. Lussier: Again it would be, I am afraid, a bit more complex than trying to leave it there, because in the fresh category, as we call the produce put in consignment, what we do with the product is in three days or five days, in some instances two days, it is removed. We take it back.

In the case of certain varieties of products, we can go as high as 90 days of shelf life. I have examples of little tarts, pie tarts that we are producing, or distributing, that have a

[Translation]

des produits de boulangerie-pâtisserie sucrés. La vraie comparaison, c'est que le supermarché qui comporte une boulangerie-pâtisserie sur les lieux n'est pas très différent de nous; cependant, en vertu de l'option un, partie c), tous ces produits seraient automatiquement détaxés, tandis que parce que nous échappons à la définition d'épicerie, nous risquons d'être entièrement taxés. Par exemple, dans mon magasin, comment faut-il définir les produits de boulangerie-pâtisserie sucrés? S'agit-il de tout ce qui contient du sucre? De tout ce qui n'est pas du pain et des petits pains? Cette définition accrochera 77 p. 100 de mon produit. C'est plus que 50 p. 100, et cela sera complètement taxé dans mon magasin. Je ne serai pas en mesure de faire concurrence aux boulangeries-pâtisseries des supermarchés. Je dois souligner—et je suis certain que vous avez déjà entendu les représentants des supermarchés...

Le président: Ils étaient ici il y a quelques minutes.

M. Heagle: C'est bien cela, et les boulangeries-pâtisseries des supermarchés sont la principale concurrence des autres boulangeries-pâtisseries de détail. C'est la force prédominante de notre industrie. C'est pourquoi nous serons très défavorisés.

Mme Nagel: Dans leur mémoire, les distributeurs d'épicerie disent même qu'ils acceptent le principe qu'un muffin acheté dans leur boulangerie-pâtisserie soit détaxé. Mais dans le cas d'une boulangerie-pâtisserie traditionnelle de quartier qui servirait du café, il y aurait une réelle iniquité, car ce même muffin, mis dans un sac et emporté à la maison, pourrait être détaxé à l'épicerie, mais taxé chez M. Heagle.

Le président: Combien de vos membres vendent des aliments ou du café et des choses de ce genre? Est-ce un très petit nombre?

Mme Nagel: Malheureusement, dans le secteur de la vente au détail, nous n'avons pas de chiffres précis à cet égard.

M. Manley: C'est une situation très changeante, et c'est là le problème.

Le président: Oui.

M. Manley: Me permettez-vous une autre distinction? J'essaie toujours de trouver une définition d'un produit de boulangerie-pâtisserie. Est-ce que la durée de conservation est un des éléments qui permettent de déterminer si un produit doit être considéré comme un produit de boulangerie-pâtisserie ou comme une confiserie?

M. Lussier: Je crains hélas que la situation ne soit un peu plus complexe que cela. Les produits frais sont retirés des tablettes après trois ou cinq jours, parfois deux. Nous les reprenons.

Pourtant, certains produits peuvent se conserver jusqu'à 90 jours. Certaines tartelettes que nous produisons ou que nous distribuons peuvent se conserver 90 jours.

[Texte]

90-day shelf life. Take a muffin: after 4 days this product cannot be sold after being produced. So again it depends on the formulation of the product, on the ingredients used in it. You will have to define each of them according to their formulation, and we are saying it is a nightmare.

Mr. Heagle: I would agree. Defining it by shelf life will not work, I am afraid.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): I want to get away from the particulars of the GST and how it affects you and go to the more global aspect, if you will, of GST. Is there any special reason why you have not looked at the tax in your submission as to your group's position on the goods and service tax itself? Have you taken a position on this? Has your group? Do you like it? Do you dislike it?

• 1735

Ms Nagel: We support the principle of tax reform and appreciate the need for a comprehensive overhaul of the system. We recognize the inherent complexities and unfairness in the existing manufacturers sales tax. So in looking at this overhaul we are not against a tax reform or a goods and services tax, but believe that basic groceries, including bakery products, should not be taxed.

The Chairman: Your taxes on your basic inputs are all removed. If this goes through, you do not have to ever again pay federal sales tax on your machinery, equipment, pots and pans and everything else you buy. So obviously you are big winners here.

Mr. Lussier: I think it is more than that, Mr. Chairman. It is quite easy to say that it is the bakery industry that is the big winner. What we are here to indicate. . .

The Chairman: You are not the only big winners, but you are in the food business. As long as food remains untaxed you do not have to collect tax, but you get rebated for all of the tax on your capital and consumable purchases, so right now you pay that and you have to eat it, and after this system goes in you get it back and you do not have to eat it any more and up goes your profits, or down come your prices or both.

Mr. Heagle: Mr. Chairman, I would just like to comment. Right now, because our finished product is not taxed—

The Chairman: I am not talking about your product. I am talking about your operation.

Mr. Heagle: Right. I just wanted to get to that. At the present time our purchases of ingredients for our product,

[Traduction]

Quant au muffin, après quatre jours, on ne peut plus le vendre. Tout dépend de la formulation du produit, des ingrédients qui entrent dans sa composition. Il faudrait définir chaque produit d'après sa formule, et nous disons que c'est un cauchemar.

M. Heagle: Je suis d'accord. Il n'est malheureusement pas possible de donner une définition fondée sur la durée de conservation.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Quittons, si vous le voulez bien, les détails de la TPS et de ses effets sur vous pour aborder un aspect plus global. Aviez-vous une raison particulière de ne pas prendre position globalement dans votre mémoire sur la taxe sur les produits et services? Avez-vous pris position à cet égard? Est-ce que votre groupe l'a fait? Êtes-vous pour? Êtes-vous contre?

Mme Nagel: Nous sommes d'accord avec le principe de la réforme fiscale et nous comprenons la nécessité d'un remaniement complet du système. Nous sommes conscients des complexités et de l'injustice inhérentes à la taxe sur les ventes des fabricants. Nous ne sommes donc pas opposés à une réforme fiscale ou à une taxe sur les produits et services, mais nous pensons qu'il faudrait en exempter les produits alimentaires de base, y compris les produits de boulangerie et pâtisserie.

Le président: Vos taxes sur les intrants de base disparaissent complètement. Si cela passe, vous n'aurez plus jamais à payer de taxe de vente fédérale sur vos machines, votre équipement, vos casseroles et tout ce que vous achetez. Vous êtes donc largement gagnants.

M. Lussier: Cela va plus loin que cela, monsieur le président. Il est facile de dire que l'industrie de la boulangerie-pâtisserie est la grande gagnante. Nous sommes ici pour. . .

Le président: Vous n'êtes pas les seuls gagnants, mais vous êtes dans le commerce de l'alimentation. Tant que les produits alimentaires ne seront pas taxés, vous n'aurez pas à percevoir de taxe, mais vous bénéficierez d'un rabais pour toutes les taxes sur vos achats de biens d'équipement et de consommation, c'est-à-dire que pour l'instant, vous êtes obligés de payer cette taxe, mais vous ne récupérez rien, alors qu'une fois que ce système sera en place, vous la récupérerez; par conséquent, vos profits vont augmenter ou vos prix vont pouvoir diminuer, ou les deux.

M. Heagle: Monsieur le président, j'aurais une remarque à faire. Pour l'instant, comme nos produits finis ne sont pas taxés. . .

Le président: Je ne parle pas de vos produits, je parle de votre activité.

M. Heagle: Oui. J'y venais. Pour l'instant, nos achats d'ingrédients pour nos produits, nos machines de

[Text]

our machinery for production purposes and the bulk of our wrappings which are bags, boxes and twine, our purchase at the time is sales tax-exempt—

The Chairman: I appreciate that.

Mr. Heagle: —so there would not necessarily be the input recovery that I think you were alluding to.

Ms Nagel: Mr. Chairman, we have been so busy trying to understand the complexities of option one and option two and figuring out who fits where that we have not really fully evaluated the other technical aspects of the paper. So we would have to get back to you on any specific questions about that.

Mr. Whittaker: I am very curious about that aspect of it. In looking at your numbers and the people who are involved in your group, you have retail bakers with under \$50,000 up to millions, you tell me, so therefore I would assume that you have looked at the small business aspect of it which we have heard here will be a nightmare to administer. The latest one was "active mutilation", the two-tiered system that has been proposed, and I am wondering first of all, do you agree that for the bakery, the small business in particular bakery, the administration is going to be a nightmare for that small business person?

Mr. Heagle: Yes it would be, particularly if the retail bakeries were snared under this option B, and if all of our product was taxed. It would be a nightmare, yes.

Ms Nagel: But you are right. We do have very different kinds of numbers. We have a small retailer. We have a huge wholesaler. Their concerns are different, but you even have the wholesaler here saying that despite the fact that he sells to the grocery stores he does not feel his neighbourhood baker should be at a competitive disadvantage as is outlined in option one.

Mr. Whittaker: Have you done any specific calculations as to the administrative costs of this?

Ms Nagel: No, we have not.

Mr. Whittaker: Have you not had time?

Ms Nagel: No.

Mr. Whittaker: That is the difficulty, I suppose, with having a technical paper brought down in August and being asked to have a submission in by September 15.

Ms Nagel: I think the difficulty more specifically for us is because we find option one so difficult to understand it is hard to even know what technically to assess.

The Chairman: Mr. Jourdenais.

[Translation]

production et l'essentiel de nos emballages, c'est-à-dire les sacs, les boîtes et la ficelle, sont exonérés. . .

Le président: Je le sais.

M. Heagle: Donc, il n'y aurait pas cet élément de récupération des intrants dont vous parlez.

Mme Nagel: Monsieur le président, nous nous sommes tellement efforcés de comprendre les complexités de l'option un et de l'option deux et de voir comment cela fonctionnait que nous n'avons pas vraiment pu évaluer complètement les autres aspects techniques du document. Par conséquent, pour répondre à une question aussi précise, il nous faudrait un certain temps de réflexion.

M. Whittaker: C'est un aspect de la question qui m'intéresse. D'après vos chiffres et les gens qui participent à votre groupe, vous avez des magasins de vente au détail qui font des chiffres d'affaires allant de moins de 50,000\$ à des millions de dollars; par conséquent, j'imagine que vous vous êtes penchés sur la situation de la petite entreprise pour laquelle cette taxe sera un véritable cauchemar à administrer. On parle maintenant de «mutilation active» avec ce système à deux paliers qui est proposé, et j'aimerais savoir tout d'abord si vous êtes d'accord pour dire que les boulangeries, les petites entreprises de boulangerie-pâtisserie en particulier, vont avoir des difficultés épouvantables à administrer cette taxe.

M. Heagle: Oui, en particulier si les commerces de détail sont coïncés par cette option B, et si tous nos produits sont taxés. Dans ce cas, ce sera effectivement un vrai cauchemar.

Mme Nagel: Mais vous avez raison. Nous avons des variations énormes. Il y a les petits détaillants et les grossistes de très grande envergure. Ils n'ont pas les mêmes préoccupations, mais nous avons quand même des grossistes qui disent que même s'ils vendent à des magasins d'alimentation, il ne faudrait pas que les petits boulangers de quartiers soient désavantagés comme on le voit dans l'option un.

M. Whittaker: Vous avez fait des calculs précis sur les coûts administratifs?

Mme Nagel: Non.

M. Whittaker: Vous n'avez pas eu le temps?

Mme Nagel: Non.

M. Whittaker: J'imagine que c'est cela le problème quand on présente un document technique en août et qu'on demande aux gens de présenter des mémoires avant le 15 septembre.

Mme Nagel: Je crois que c'est surtout parce que nous avons beaucoup de mal à comprendre l'option un et à savoir exactement ce que nous devons évaluer du point de vue technique.

Le président: Monsieur Jourdenais.

[Texte]

M. Jourdenais: Monsieur le président, je suis ému de rencontrer aujourd'hui un ancien bureaucrate, M. Lussier. Depuis tout à l'heure, j'écris et je réécris parce que les questions que j'avais l'intention de poser se posent l'une à la suite de l'autre. Je veux simplement dire au Comité qu'aujourd'hui, c'est un grand jour, car la présence de M. Lussier confirme—du moins je l'espère—que les recommandations d'un Comité vont être respectées par les bureaucrates et qu'ils vont les suggérer fortement au ministre. Autrement, M. Lussier, que je sais très intelligent, ne serait pas venu perdre son temps ici. Donc, monsieur Lussier, je vous remercie d'être ici. Ma participation au Comité est maintenant plus enthousiaste.

• 1740

Plusieurs questions ont été posées à M. Lussier. Je m'adresse à M. Lussier parce qu'il va me répondre, peut-être un peu longuement, mais il va me répondre. J'ai remarqué que ses réponses sont très courtes et distinctes aujourd'hui. Ce n'est pas comme du temps où il était sous-ministre.

Il y a une réponse que je n'ai pas tout à fait saisie tout à l'heure. Seriez-vous en faveur d'une taxe moins élevée sur tous les aliments comme solution de rechange à l'exonération complète de certains aliments? Je n'ai pas tout à fait compris la réponse tout à l'heure.

M. Lussier: Monsieur le président, je vais essayer d'être très bref. Premièrement, nous comprenons la nécessité d'une réforme de la taxe fédérale. Deuxièmement, nous croyons que les produits de boulangerie que nous avons décrits ont toujours été exemptés et que les options qui nous sont présentées sont difficiles à appliquer. Par conséquent, nous préférons que ces produits demeurent exemptés de la taxe.

M. Jourdenais: Je voudrais savoir si l'Association a des chiffres sur les intrants dans l'industrie de la boulangerie. Maintenant, ils ne sont pas taxés, même dans le cas des appareils administratifs. J'aimerais savoir si vous avez des chiffres. Combien allez-vous économiser?

M. Lussier: La question est très pertinente, mais, comme l'a indiqué le président du Conseil de la boulangerie, le travail de consultation des membres du Conseil de la boulangerie a porté d'abord sur le document technique qui était devant nous quant aux diverses options à prendre en considération. Nous n'avons donc malheureusement pas été en mesure aujourd'hui de répondre concrètement à votre demande. Cependant, nous serions très intéressés, si tel était votre désir, à poursuivre nos démarches de consultation auprès de nos membres.

M. Jourdenais: Monsieur Lussier, croyez-moi, je vais suggérer très fortement la recommandation de votre organisme. Cela me fait dire qu'il y a certainement une façon d'obtenir quelque chose quand on siège à un comité.

Mr. Nystrom: I know Mr. Lussier is very direct and he has all the knowledge in his head, as Mr. Jourdenais

[Traduction]

Mr. Jourdenais: Mr. Chairman, I am moved to meet again today with a former civil servant, Mr. Lussier. I keep rewriting new questions on my sheet of paper because every time I have one, someone else puts it to our witnesses. I just want to tell the committee that this is a great day, as the presence of Mr. Lussier is a sure sign—at least I hope so—that civil servants will respect our recommendations and urge the Minister to follow them. Otherwise, Mr. Lussier, who I know is a very intelligent man, would not be wasting his time here. I therefore thank you, Mr. Lussier, for being with us today. I feel quite elated by your presence.

A number of questions have been asked from Mr. Lussier. I am turning to him too because I know he will provide me with answers, possibly longer ones, but he will answer. I noticed that his answers today were very short and to the point, not quite as when he was a Deputy Minister.

There is one answer I did not quite grasp earlier on. Would you be in favor of lowering the overall tax rate on all food products as an alternative to exempting completely only certain categories of food? I am not sure I got you right earlier on.

Mr. Lussier: Mr. Chairman, I will try to be brief. First, we acknowledge the need for a federal sales tax reform. Second, we believe that the bakery products that we described have always been exempted and the options suggested are difficult to apply. We would therefore prefer those products to remain tax exempt.

Mr. Jourdenais: I would like to know if the Association has figures on bakery industry inputs. At this point in time, they are not taxed, even in the case of administrative equipment. I would like to know if you have figures. How much would you be saving?

Mr. Lussier: This is a very relevant question, but, as the Chairman of the Bakery Council indicated, our consultations with our members were focused mainly on the technical document and the various options to be considered. We are therefore not in a position to give you a reply. However, we would be quite willing, if you wish, to further consult our members.

Mr. Jourdenais: Mr. Lussier, I shall certainly support your organization's recommendation, believe me. There must be a way of getting something when you are on a committee.

M. Nystrom: Je sais que M. Lussier est très direct et extrêmement intelligent, comme le dit M. Jourdenais.

[Text]

would know. I want to know just how large your real corporate tax break would be when you are able to receive the rebates on your input costs, in dollars and figures.

Mr. Lussier: As I said earlier, it is not a question of not replying to a very important question. This aspect of the overall tax reform presented has not been analysed by any of our members collectively, because we have been focusing on the product itself, as we indicated, and this is what our brief indicates. We would need, I think—and I would leave that to Ms Nagel—further consultation with our members to give you facts and figures that would represent the real situation.

The Chairman: The committee stands adjourned to the call of the Chair.

[Translation]

J'aimerais savoir simplement quel serait le montant de l'exonération dont vous pourriez bénéficier si vous obteniez les rabais sur tous vos frais d'intrants.

M. Lussier: Encore une fois, ce n'est pas que je ne veuille pas répondre à une question très importante. C'est simplement que nos membres, collectivement, n'ont pas étudié cet aspect de la réforme, car nous nous sommes concentrés sur le produit lui-même, et c'est ce que nous disons dans notre mémoire. Il faudrait—et je vais laisser cela à M^{me} Nagel—que nous poursuivions nos consultations avec nos membres pour pouvoir vous donner des chiffres vraiment représentatifs de la situation.

Le président: La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Council of Grocery Distributors:

Jacques Auger, President;
David T. Stewart, Acting Chairman;
Claude Pigeon, Vice President;
Janet Burn, Director of Communication.

From the Canadian Softdrink Association:

Gord Olson, Chairman (President—Bay Beverages,
Thunder Bay);
Peter Kains, (President—Gray Beverages, Vancouver);
Neville Kirchmann, (President—Coca Cola Beverages);
Paulette Vinette, President of Canadian Softdrink
Association.

From the Bakery Council of Canada:

Linda J. Nagel, President;
Douglas E. Heagle, President and C.E.O., National—
The Fresh Baker;
Gaetan Lussier, President, Boulangeries Weston Ltée.

TÉMOINS

Du Conseil canadien de la distribution alimentaire:

Jacques Auger, président;
David T. Stewart, président intérimaire du conseil;
Claude Pigeon, vice-président;
Janet Burn, directrice des communications.

De l'Association canadienne de l'industrie des boissons gazeuses:

Gord Olson, président, Bay Beverages (Thunder Bay);
Peter Kains, président, Gray Beverages (Vancouver);
Neville Kirchmann, président, Coca Cola Beverages;
Paulette Vinette, présidente, ACIBG.

Du Conseil canadien de la boulangerie

Linda J. Nagel, présidente;
Douglas E. Heagle, président et directeur général,
National—The Fresh Baker;
Gaëtan Lussier, président, Boulangeries Weston Ltée.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 42

Tuesday, September 26, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 42

Le mardi 26 septembre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Finance

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité

Marie Carrière

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, SEPTEMBER 26, 1989
(49)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 7:30 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson and René Soetens.

Acting Members present: Sheila Finestone for Douglas Young; John Manley for Hon. Roy MacLaren and Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: David Berger; John Harvard and Fernand Jourdenais.

In attendance: From the Committee's staff: Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the Canadian Magazine Publishers Association: Guy Frechette, Clarkson and Gordon; Caren King, Lighthouse Communications; Jeffrey Shearer, Telemedia; Catherine Keachie, Executive Director; Lynn Cunningham, Toronto Life. *From the Canadian Daily Newspaper Publishers Association:* K.A. Baird, Chairman, (Publisher, Kitchener-Waterloo Record); John E. Foy, President; Michael E. Barrack, McCarthy and McCarthy. *From l'Association des éditeurs:* Carole Levert, President; Yvon Cyrenne, Special Advisor—Taxation; Raymond Vézina, President of the Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec; Guy Frenette, Member of the committee on the Services and Products Tax. *From Don't Tax Reading Coalition:* Ross Mavis, Canadian Community Newspaper Association; Dan Mozersky, Canadian Booksellers Association/Prospero Books, Ottawa; David Kirkwood, Canadian Book Publishers Council, D.C. Heath Canada Ltd. (publishers); Lynn Cunningham, Canadian Magazine Publishers Association/Toronto Life Magazine; Hamish Cameron, Association of Canadian Publishers, University of Toronto Press.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Services Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Jeffrey Shearer made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

Michael Barrack made an opening statement and, with the witnesses, answered questions.

At 8:37 o'clock p.m., the sitting was suspended.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 26 SEPTEMBRE 1989
(49)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 19 h 30, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski et René Soetens.

Membres suppléants présents: Sheila Finestone remplace Douglas Young John Manley remplace l'hon. Roy MacLaren et Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autres députés présents: David Berger, John Harvard et Fernand Jourdenais.

Aussi présents: Du personnel du Comité: Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: De la Canadian Magazine Publishers Association: Guy Frechette, Clarkson and Gordon; Caren King, Lighthouse Communications; Jeffrey Shearer, Télémédia; Catherine Keachie, directrice générale; Lynn Cunningham, Toronto Life. *De l'Association canadienne des éditeurs de quotidiens:* K.A. Baird, président du conseil, (éditeur, Kitchener—Waterloo Record); John E. Foy, président; Michael E. Barrack, McCarthy et McCarthy. *De l'Association des éditeurs:* Carole Levert, présidente; Yvon Cyrenne, conseiller spécial—Fiscalité; Raymond Vézina, président de la Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec; Guy Frenette, membre du Comité de la taxe sur les produits et services. *De Don't Tax Reading Coalition:* Ross Mavis, Canadian Community Newspaper Association; Dan Mozersky, Canadian Booksellers Association/Prospero Books (Ottawa); David Kirkwood, Canadian Book Publishers Council, D.C. Heath Canada Ltd. (éditeurs); Lynn Cunningham, Canadian Magazine Publishers Association/Toronto Life Magazine; Hamish Cameron, Association des éditeurs canadiens, University of Toronto Press.

Aux termes du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité poursuit l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26.*)

Jeffrey Shearer fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

Michael Barrack fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 20 h 37, la séance est suspendue.

At 8:43 o'clock p.m., the sitting was resumed.

Carole Levert made a statement and with the other witnesses, answered questions.

Ross Mavis and the witnesses made statements and answered questions.

At 9:56 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Carol Chafe
Committee Clerk

À 20 h 43, la séance se poursuit.

Carole Levert fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

Ross Mavis et les témoins font des exposés et répondent aux questions.

À 21 h 56, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffière de Comité
Carol Chafe

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Tuesday, September 26, 1989

• 1930

The Chairman: Order. Our first witness today is the Canadian Magazine Publishers Association. The executive director is Catherine Keachie. Jeffrey Shearer is here to speak for Telemedia, Caren King for Lighthouse Communications. Guy Fréchette is from Clarkson Gordon. I presume that is the accounting house.

Mr. Guy Fréchette (Canadian Magazine Publishers Association): Yes, it is.

Mr. Jeffrey Shearer (Canadian Magazine Publishers Association): Thank you for the opportunity to appear before you this evening. Before beginning my remarks, I would like to introduce the people with me. Catherine Keachie is the executive director of the organization, and the Canadian Magazine Publishers Association is an organization with a membership of 290 consumer magazines. Lynn Cunningham is executive editor of *Toronto Life*, past President of the Canadian Magazine Publishers Association, and a current director. Guy Fréchette is a senior partner with the accounting and auditing firm Clarkson Gordon in Montreal. Caren King is president of Lighthouse Communications and has been responsible for most of the financial modelling that underlies our brief. I am director of the magazine association, chairman of its political affairs committee. I am president of Telemedia Publishing, one of Canada's largest magazine publishers. I have been publishing Canadian magazines of almost every type for over 20 years.

I know you have copies of our submission, and I do not intend to abuse your hospitality by reading what you already have before you. We do, however, assume you have had an opportunity to review our brief and look at the financial assumptions and results on the five magazines we have modelled, and you have seen the quite devastating impact when you apply a brand-new tax to a fragile and previously tax-exempt business.

First, I invite you to think a bit about the history of the magazine publishing business in Canada. In any country, magazines are unique vehicles for expressing, defining, and disseminating a nation's culture. In English-speaking Canada they are essential if we are to maintain our cultural identity and an active cultural life distinct from that of the United States. For Canadian francophones they are an indispensable means of communication within a geographically isolated French-speaking region of North America. Magazines are an irreplaceable outlet for our writers, whether they be poets, political thinkers, or

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mardi 26 septembre 1989

Le président: Je déclare la séance ouverte. Notre premier témoin aujourd'hui est la *Canadian Magazine Publishers Association*, qui a pour directrice générale Catherine Keachie. Jeffrey Shearer prendra la parole au nom de Télémédia, Caren King représente *Lighthouse Communications* et Guy Fréchette est de *Clarkson Gordon*, il s'agit probablement du cabinet d'experts-comptables.

M. Guy Fréchette (Canadian Magazine Publishers Association): C'est exact.

M. Jeffrey Shearer (Canadian Magazine Publishers Association): Je vous remercie de nous avoir invités à comparaître. En guise d'introduction, permettez-moi de présenter ceux qui m'accompagnent: Catherine Keachie est directrice générale de notre Association, organisation qui regroupe 290 maisons de presse d'intérêt général. Lynn Cunningham, directrice de publication du *Toronto Life*, ancienne présidente de notre Association dont elle est actuellement directrice. Guy Fréchette est associé principal de Clarkson Gordon, cabinet de comptables et de vérificateurs de Montréal. Caren King est présidente de *Lighthouse Communications* et s'est chargée de la majeure partie de l'étude financière sur laquelle s'appuie notre mémoire. Je suis directeur de l'Association et président de son comité d'affaires politiques. Je suis également président de *Telemedia Publishing*, l'un des principaux éditeurs de la presse d'intérêt général du Canada; depuis plus de vingt ans, je publie des magazines canadiens dans les domaines les plus divers.

Vous avez reçu des exemplaires de notre mémoire et je ne voudrais donc pas abuser de votre hospitalité en vous donnant lecture d'un texte que vous avez sous les yeux. Nous tenons toutefois pour acquis que vous avez pris connaissance de notre mémoire et examiné les hypothèses financières et les résultats pour les cinq magazines pris comme exemples, et vous avez donc pu vous rendre compte des effets néfastes d'une toute nouvelle taxe sur un secteur vulnérable et jusqu'à présent exonéré d'impôt.

Je voudrais d'abord vous remettre en mémoire l'historique du secteur canadien de la presse d'intérêt général. Partout les magazines constituent un véhicule de choix pour exprimer, déterminer et diffuser une culture nationale. Ils sont particulièrement importants au Canada anglophone, si nous voulons maintenir notre identité culturelle et une vie culturelle active, distincte de celle des États-Unis. Pour les Canadiens francophones, ils constituent un moyen de communication indispensable dans une région francophone géographiquement isolée du reste de l'Amérique du Nord. Pour nos écrivains, qu'ils

[Text]

naturalists. In fact, most of our internationally known writers were first published in our magazines.

• 1935

The importance of magazines to our cultural life has been recognized for many years. Over the decades the special place of periodicals in our nation's life has been recognized by a number of royal commissions and special studies. Among them are the Massey-Lévesque Commission in 1950, the 1960 O'Leary Commission, the Davey Report of 1970, and the 1982 Applebaum-Hébert Committee. They all recommended that the government foster an environment in which magazines could flourish.

Let me give you just a few examples of what these studies said. The Massey-Lévesque report noted:

In our periodical press we have our closest approximation to a national literature.

Senator Davey put it this way:

Magazines are different. Magazines constitute the only national press we possess in Canada. Magazines add a journalistic dimension which no other medium can provide—depth and wholeness and texture, plus the visual impact of graphic design. Magazines... can aspire to a level of excellence that is seldom attainable in other media. Magazines, in a different way from any other medium, can help foster in Canadians a sense of themselves.

Applebaum and Hébert agreed, and recommended that

The federal government should enlarge its commitment of support for Canadian magazines through both the Canada Council and the Department of Communications.

In the past, the government has responded to this advice. Through a variety of policy initiatives, the federal government has helped what is at any time a risky commercial proposition. It has recognized that Canadian magazines operate under the shadow of competition from vastly larger and more profitable publications in the United States and abroad.

The Applebaum-Hébert report saw this clearly:

Few countries have borders as open as ours to international publishing. The only danger implicit in this situation is that the very economic and marketing strength of those nations that freely export their publications into Canada can overpower the indigenous book and periodical industry. That is why the federal government must act to support the position within the Canadian market of our own writing and publishing resources—for without them, we are like a people without a voice.

[Translation]

soient poètes, spécialistes en sciences politiques ou naturalistes, ils constituent une tribune comparable à nulle autre; preuve en est que la plupart de nos écrivains de réputation internationale ont d'abord été publiés dans nos magazines.

Il y a bien des années qu'on a pris conscience de l'importance des magazines pour notre vie culturelle et un hommage leur a été rendu par plusieurs commissions royales et études spécialisées. Citons, entre autres, la Commission Massey-Lévesque en 1950, la Commission O'Leary en 1960, le rapport Davey en 1970 et le Comité d'étude de la politique culturelle fédérale, dit Applebaum-Hébert, en 1982, tous unanimes à recommander que le gouvernement crée un milieu propice aux magazines.

Permettez-moi de vous en citer quelques exemples. C'est ainsi que le rapport Massey-Lévesque constate:

C'est notre presse périodique qui s'apparente le plus à une littérature nationale.

Et le sénateur Davey:

Les magazines constituent un phénomène assez particulier. Ce sont eux qui donnent au Canada la seule presse nationale qu'il possède. Ils confèrent au produit journalistique des dimensions que les autres moyens de diffusion ne peuvent offrir, comme la profondeur et l'étendue du traitement, en plus de la séduction du graphisme... ils peuvent aspirer à un niveau de qualité auquel les autres moyens de diffusion peuvent rarement prétendre.

Et Applebaum-Hébert de recommander:

Le gouvernement fédéral doit s'engager à aider davantage les périodiques canadiens par le truchement du Conseil des Arts et du ministère des Communications.

Le gouvernement avait, jusqu'ici, tenu compte de ces conseils et par une série de mesures politiques, s'efforçait d'aider ce qui de tout temps constitue une entreprise aventureuse sur le plan commercial. Le gouvernement a tenu compte du fait que les magazines canadiens doivent se mesurer à une presse américaine et étrangère plus rentable, au public beaucoup plus nombreux.

Ce fait est clairement mis en lumière dans le rapport Applebaum-Hébert:

Peu de pays ont des frontières aussi ouvertes que la nôtre aux publications internationales. Le seul danger de cette situation, c'est que les nations qui exportent librement leurs publications à destination du Canada risquent, par leur puissance économique et par leur marketing, de submerger le secteur national des livres et des périodiques. C'est pourquoi le gouvernement fédéral doit intervenir pour soutenir nos propres ressources en matière de publication et d'édition, car sans elles, nous sommes un peuple sans voix.

[Texte]

Following advice such as this, and using deliberate public policy initiatives, the federal government has helped create an environment in which we could at least survive, if not thrive financially.

As a result, in Canada we now have twice the number of magazines we had 20 years ago. Some 600 general interest magazines in total. It would be hard to imagine a greater variety of interests served by them. Nearly everything that Canadians are interested in, nearly everything that happens in this country, is found in our consumer magazines. Here are just a few examples. We have brought along from our 300-odd members some of the magazines to give you a quick sense of what Canadian magazines represent. They represent everything from politics to people and city magazines, to geographic magazines.

The Chairman: We are not entirely without understanding of the publishing industry. I find it important that our members have a chance to question your brief. They have your copy. Mr. Pickard has been studying it most of the day, and other members have your brief. If you could move along without just reading all this into the record, you would probably serve your cause better. I just want to tell that you have a half hour in total, and if we do not get any questions—

Mr. Shearer: Our objective was to take about 12 minutes and leave 17 minutes for questions.

The Chairman: My objective would have been to spend three minutes and leave 27 for questioning, because surely you want to persuade us. You do not want to turn us off. I just put that to you as a salesman, to suggest to you that would be the way most committees would operate.

Mr. Shearer: I think we are not trying to duplicate what you have read in the brief by what we are saying to you this evening. Perhaps I can move through our statement and highlight, in order to make it shorter. Our intent was not to duplicate what you have in your brief.

The Chairman: I do not care about your intent, I just want to tell you that I have to bang the hammer down at a certain point. I do not want to leave my members without an opportunity to ask you questions on your very valuable brief. Frankly, you hurt your cause.

• 1940

Mr. Shearer: Then we will use our best judgment to select what we think you should want to hear. I will highlight, rather than read then.

We want to make an important point that federal policy has been very important in strengthening the Canadian magazine business. Bill C-58 is the obvious one,

[Traduction]

Le gouvernement fédéral, en tenant compte de ces avis et en prenant les mesures politiques appropriées, a permis de créer un milieu dans lequel il nous était possible sinon de prospérer, tout au moins de survivre.

Aussi avons-nous deux fois plus de magazines qu'il y a vingt ans, soit au total 600 magazines d'intérêt général, d'une variété incomparable. On trouve, dans nos magazines, pratiquement toutes les questions auxquelles s'intéressent les Canadiens et presque tout ce qui se passe dans ce pays. Pour illustrer cet argument et vous présenter un éventail des magazines canadiens, nous en avons apporté quelques-uns édités par les 300 membres que compte notre Association. Ils s'adressent à un public intéressé aux questions les plus diverses, allant de la politique à la géographie, en passant par les loisirs dans les grands centres urbains.

Le président: Nous ne sommes pas totalement ignorants des problèmes du secteur de l'édition, et je trouve important que nos membres aient l'occasion de vous poser des questions sur votre mémoire. Tous les membres du Comité en ont un exemplaire, et M. Pickard a passé une grande partie de la journée à étudier votre mémoire. Dans votre propre intérêt, vous feriez mieux de ne pas nous donner lecture de ce texte, aux fins de l'enregistrement. On n'avait strictement pas plus d'une demi-heure, et si nous n'arrivons pas à placer de questions. . .

M. Shearer: Nous pensions consacrer 12 minutes à notre mémoire, et 17 minutes aux questions.

Le président: J'aurais préféré, moi, qu'on passe trois minutes à votre mémoire et qu'on en garde 27 pour les questions, parce que votre intention est certainement de plaider votre cause, et non de nous rebuter. Ce serait une meilleure tactique, et c'est ainsi qu'agissent la plupart des comités.

M. Shearer: Ce que nous vous disons ce soir ne fait pas double emploi avec ce que contient le mémoire. Permettez-moi donc de continuer en glanant les faits saillants, afin de faire plus vite. Nous n'avions pas l'intention de répéter ce que contient le mémoire qui vous a été remis.

Le président: Peu m'importent vos intentions, je voulais simplement vous prévenir qu'à un certain moment je serai inflexible et devrai vous arrêter. Je ne veux pas que les membres du Comité n'aient pas le temps de vous poser des questions sur votre mémoire si intéressant. En toute franchise, vous nuisez à votre propre cause.

M. Shearer: Nous choisirons alors ce que nous jugerons bon de vous faire entendre, et au lieu de lire des passages, je ferai un résumé des points principaux.

Nous voudrions souligner que le gouvernement fédéral a joué un rôle très important de soutien au secteur canadien des magazines. Le meilleur exemple en est le

[Text]

but there are others as well, including low-cost postal rates.

We talk about the fact that the magazine business operates with a profit margin of less than 4% before tax, which compares to about 12% in the United States, and clearly therefore we operate on slim margins in a relatively fragile industry where many of our magazines do not make any money at all. In fact, one of the ways in which publishers work is to subsidize other ones that are not making money, and this kind of cross-subsidization is important.

What we are afraid of and what we would like to make clear is that somehow we believe the government may well have abandoned its cultural policy, at least in respect to magazines. For example, 18 months ago the DOC promised that our concessionary postal rates would be maintained at current levels for five years and a bare 12 months later there are announced deep cuts to that subsidy. The \$45 million cut this year from our postal subsidies more than equals the entire profits of the industry. That is bad news for us. So was the decision to ban tobacco advertising in Canadian magazines without banning ads in American magazines entering this country.

We are now faced with a federal tax on magazines, a tax that not only reverses a central policy stance, but one that threatens the very existence of a substantial part of our industry.

I will not talk to you about the argument of principle in terms of not taxing reading. That will be done as part of a presentation, of which we are members, a little later this evening. I will skip over that portion. I will move, however, to the main thrust of our brief, which is that if we end up applying this tax, this tax might well cripple the industry, and surely we do not believe that is what Parliament wants.

We know the committee would not be satisfied with the broad generalizations of such a statement and that is why we did the modelling that we did on individual magazines. That modelling included discussion with Clarkson Gordon, and that is why Guy Fréchette, a senior partner of Clarkson Gordon, is with us here today and ready to answer any questions in respect to how we apply the GST. Most importantly, he agrees with the conclusions we have reached.

I will not get into the major effects. Obviously they fall on circulation. They fall on advertising and they fall on news stand as distinct from subscription. Each in their own way has an effect on our business which is not positive.

In conclusion, we question whether or not a tax applied to our business in fact is a wise move, and we

[Translation]

projet de loi C-58, mais ce n'est pas le seul et je voudrais citer, entre autres, les tarifs postaux préférentiels.

Le secteur des publications a une marge de bénéfices de moins de 4 p. 100 avant impôt, alors qu'aux États-Unis celle-ci s'établit autour de 12 p. 100. Notre marge bénéficiaire est donc faible, et ce dans un secteur relativement vulnérable, car beaucoup de nos magazines ne réalisent aucun bénéfice. Dans le monde des publications, les magazines sur lesquels on réalise de gros bénéfices paient pour ceux qui ne sont pas rentables, et ce genre d'interfinancement est très important.

Ce que nous craignons—et nous voudrions le dire très clairement—c'est que le gouvernement n'ait tourné le dos à sa politique culturelle, tout au moins en ce qui concerne les magazines. C'est ainsi qu'il y a 18 mois le ministère des Communications nous avait promis que les tarifs postaux appliqués à notre secteur seraient maintenus aux niveaux actuels pendant cinq ans; un an s'est à peine écoulé qu'on annonce une réduction considérable de cette subvention. Cette réduction de 45 millions de dollars de notre subvention postale dépasse le total des bénéfices de notre secteur. C'est une catastrophe pour nous, de même que l'était la décision d'interdire la publicité pour le tabac dans les magazines canadiens sans interdire la publicité des magazines américains, qui sont importés.

Nous nous trouvons maintenant devant une taxe fédérale qui non seulement constitue un revirement par rapport à la position officielle du gouvernement, mais qui met en péril l'existence même d'une portion considérable de notre secteur.

Je ne soulèverai pas ici la question du principe de ne pas taxer la lecture. Vous en entendrez davantage là-dessus dans l'exposé qui vous sera fait plus tard, par un groupe dont nous sommes membres et je ne m'attarderai donc pas là-dessus. J'aimerais cependant en venir à l'argument principal de notre mémoire, à savoir que s'il est finalement décidé d'appliquer cette taxe, celle-ci risque de mutiler notre secteur et j'ai peine à croire que c'est là le vœu du Parlement.

Nous savons que le Comité ne se contentera pas de généralisation, et c'est pourquoi nous avons préparé un modèle pour certains magazines. Ce modèle est accompagné d'une discussion avec Clarkson Gordon et c'est pourquoi Guy Fréchette, principal associé de cette firme, nous accompagne aujourd'hui, afin de répondre aux questions concernant l'application de la TPS à notre secteur. Guy Fréchette s'est aussi déclaré d'accord avec nos conclusions.

Je ne ferai que mentionner en passant les incidences principales qui touchent au tirage, à la publicité et aux journaux vendus au détail, les abonnements constituant un autre volet de nos opérations. Chacune de ces incidences aura des répercussions fâcheuses pour notre secteur.

En conclusion, nous nous demandons s'il est judicieux de taxer notre secteur et il nous semblerait infiniment

[Texte]

believe the logic of a zero rating for magazines, a practice that has been adopted in many, many countries in Europe, makes eminent sense for us.

Mr. Chairman, we conclude that the results of the forecast we have done are conservative, that they are the least effect the tax could have. We have had quite a team working on this modelling. We stand before you convinced that this is the least effect it could have.

We end our presentation by recognizing that the goods and services tax proposal has the lofty objective of putting our fiscal house in order with one bold and sweeping step. But we also suggest that using a shotgun to slay our own nurtured and now sitting duck is not only cruel and unfair, but the potential slaughter will leave Canada a lesser nation with much less of a voice of its own.

That concludes our presentation. We will be happy to answer any questions. Thank you, Mr. Chairman.

Mrs. Finestone (Mount Royal): On a point of order, Mr. Chairman, I wonder if . .

The Chairman: You are not a member of the committee, I do not believe.

Mrs. Finestone: No, I am sitting in for—

The Chairman: Your point of order is not appropriate, then.

Mrs. Finestone: I am replacing Mr. . .

The Chairman: I am sorry, the point of order is not appropriate. Mr. Pickard.

Mr. Pickard: I am very much a person who can understand the cultural aspect of your business. Certainly every Canadian feels that your industry is a very important one. I think that when you say you will actually be devastated by the GST and the effects of the GST, not only is the implication what will happen there if you are not zero-rated, but also the problems of postal subsidies and loss of advertising. I can understand that you seem to be putting forth a very strong case with regard to your present situation.

• 1945

Within your brief you have asked for a zero rating, and obviously that would mean a zero rating for the sales of magazines. Are you also asking for a zero rating with regard to advertising within your magazines?

Mr. Shearer: I think we are very much asking for that. We believe it is the only way this would make us cost-competitive with advertising, for instance, that is purchased in magazines in the United States to reach, ultimately, Canadians in Canada. The overflow circulation of advertising in magazines into Canada is immense, and if we increased rates in advertising then we would be even less competitive with North American advertisers buying in the United States to reach Canadians in Canada.

[Traduction]

plus logique qu'on nous applique la détaxation ainsi qu'on le fait dans de nombreux pays européens.

Monsieur le président, nous nous sommes montrés très prudents dans les résultats de nos prévisions en estimant que la taxe aura des conséquences minimales. Un grand nombre de personnes ont collaboré à l'établissement de ce modèle.

Pour terminer, nous reconnaissons que la proposition de taxe sur les produits et services a pour objectif louable de nettoyer les écuries d'Augias de notre fiscalité. Permettez-nous toutefois de vous faire remarquer qu'il serait dommage qu'une telle entreprise balaie, du même coup, un secteur vulnérable que l'on avait essayé jusque-là de protéger et qu'une action aussi radicale risque de priver le Canada de la voix qui lui est proposée.

Nous avons dit ce que nous voulions dire, et nous serons heureux de répondre maintenant à vos questions. Je vous remercie, monsieur le président.

Mme Finestone (Mount Royal): J'invoque le Règlement, monsieur le président: est-ce que . .

Le président: Vous n'êtes pas membre du Comité, à ma connaissance.

Mme Finestone: Non, je remplace. . .

Le président: En ce cas, votre rappel au Règlement est hors de propos.

Mme Finestone: Je remplace M. . .

Le président: Excusez-moi, mais vous ne pouvez invoquer le Règlement. Monsieur Pickard.

M. Pickard: Je suis imbu de l'importance culturelle de votre secteur, et je sais que tous les Canadiens lui reconnaissent un rôle considérable. La TPS, dites-vous, va avoir des effets néfastes pour vous car, si au fait que vous n'êtes pas exonérés s'ajoutent la suppression des subventions postales et la perte en recettes publicitaires, je comprends que vous vous voyiez dans la nécessité de plaider vigoureusement votre cause.

Vous demandez, dans votre mémoire, que vos magazines soient détaxés. Est-ce que vous réclamez également la détaxation des annonces publiées dans ces magazines?

M. Shearer: C'est effectivement ce que nous demandons, car ce serait la seule façon, à notre avis, de nous permettre de concurrencer au point de vue des prix les annonces placées dans les magazines américains et qui atteignent finalement un public canadien. La publicité qui parvient par cette voie au Canada est considérable et si nous augmentions le tarif de nos annonces, nous serions encore plus en position d'infériorité concurrentielle avec les entreprises nord-américaines qui placent leurs

[Text]

Mr. Pickard: When you have a zero rating on the sale of magazines and the advertising within the magazines, would that create distortions in your industry that may in fact be counterproductive to other groups within the reading area?

Mr. Shearer: Within the reading area?

Mr. Pickard: Yes, I would think other areas such as newspapers, other publications, and so on. Are distortions created in the industry?

Mr. Shearer: Newspapers would really be the only other printed medium that carries advertising. Books obviously largely do not. In respect to newspaper advertising that competes with magazine advertising, yes, there is some competition that goes on between newspapers and magazines, and to some extent, depending on how the government handled newspapers, yes, that could cause some form of inconsistency.

Mr. Pickard: Yes, I would think that within the advertising area there definitely would be distortions in newspaper advertising, possibly radio advertising, other forms of advertising as well.

Ms Lynn Cunningham (Canadian Magazine Publishers Association): A further answer to that question, however, is that there is relatively little competition between newspapers and magazines. Magazines compete among themselves, just as newspapers compete among themselves. They are a much more time-sensitive advertising medium than magazines, which traditionally have at least a month, and often more than that, of lead time. Consequently, the distortion of which you speak is improbable in the majority of cases.

Mr. Pickard: I guess the next point is that there presently is a 13.5% manufacturers sales tax on magazines.

Ms Cunningham: We are exempt from all sales tax.

Mr. Pickard: You are exempt from all of those?

Ms Cunningham: Yes. We pay no manufacturers tax at either the federal or the provincial level.

Mr. Shearer: And we have been exempt from that forever.

Mr. Pickard: So have you estimated what your additional costs would be, then, with the GST coming in? Do you have any idea of how that will affect your costs in your industry?

Mr. Shearer: The best way of describing it is that, even if we took the most profitable magazine we have in our range of magazines, it would take that magazine from a very prosperous, for magazines, 7% or 8% margin down to zero, because of the impact on all three revenue streams and the impact on our costs, which we may not well be able to pass on.

[Translation]

annonces aux États-Unis pour atteindre les Canadiens dans notre pays.

M. Pickard: Si les magazines et la publicité étaient détaxés, est-ce que cela risquerait de créer dans votre secteur des anomalies qui risqueraient de nuire à d'autres groupes de lecteurs?

M. Shearer: A d'autres groupes de lecteurs?

M. Pickard: Oui, par exemple les journaux ou d'autres publications. Est-ce que cela créerait des inégalités?

M. Shearer: Les journaux constituent les seuls autres organes de presse à publier des annonces, à la différence des livres. Il y a certainement une concurrence entre la presse quotidienne et les magazines pour la publicité et selon la façon dont le gouvernement s'y prendrait, cela risque effectivement de créer certaines anomalies.

M. Pickard: Oui, il me semble qu'il y aurait effectivement des anomalies pour la publicité des quotidiens, et celle de la radio et peut-être d'autres formes également.

Mme Lynn Cunningham (Canadian Magazine Publishers Association): Mais il convient d'ajouter qu'il y a relativement peu de concurrence entre les journaux et les magazines, les uns et les autres se faisant concurrence entre eux. La publicité dans les quotidiens est beaucoup plus actuelle que celle des magazines qui disposent d'un mois, et souvent plus, pour préparer les annonces. Aussi n'y aurait-il pas d'anomalies dans la plupart des cas.

M. Pickard: J'aimerais également vous faire observer qu'à l'heure actuelle, les magazines paient la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants.

Mme Cunningham: Nous sommes exempts de toutes les taxes de vente.

M. Pickard: De toutes?

Mme Cunningham: Oui, nous ne payons la taxe de vente des fabricants ni au niveau fédéral ni au niveau provincial.

M. Shearer: Et nous en avons toujours été exempts.

M. Pickard: Avez-vous alors évalué ce qu'allaient être vos frais supplémentaires avec la TPS en place? Savez-vous quelle incidence cette taxe aura sur les coûts de votre secteur?

M. Shearer: Je résumerai cette incidence en vous disant que le magazine le plus rentable de tous, qui a une modeste marge bénéficiaire de sept à huit p. 100, la verrait ramenée à zéro à cause des conséquences, à trois niveaux, de cette taxe qui gonflerait nos coûts sans que nous puissions, fort probablement, les répercuter.

[Texte]

Mr. Pickard: Your brief states that you do not believe in imposing the GST on subscription sales. I can see that on December 30 if it is imposed and you do not have a tax on subscription sales but you do have on others, people are going to scramble to get five-year subscriptions ahead of time to save that tax. That would create a distortion in the industry as well.

• 1950

Ms Cunningham: The fact, however, is that the single greatest cost of any magazine is the printing cost. It is 35% to 40% of our expenditures, on average, and higher for certain classes of magazines, such as literary publications or scholarly publications. So the single greatest item within our expenditure budget is that of printing.

The Chairman: I wonder if I could get a few facts on the table from you. I gather your printing machinery is presently taxable at federal sales tax.

Ms Cunningham: We generally do not own machinery. We buy those services from printers.

The Chairman: The point is the printer pays sales tax on the machinery and the printer pays federal sales tax on the photographic equipment, and you do too. You pay federal sales tax on most of your inputs. Do you pay federal sales tax on your paper?

Mr. Shearer: No.

The Chairman: Even though you are not taxable? And you are not taxable as long as you keep your advertising content down. Is that correct?

Mr. Shearer: Or, to put it the other way, as long as we keep a high enough editorial percentage of our magazine.

The Chairman: All right, as long as you keep within the editorial percentages.

Mr. Shearer: It really relates to making sure we are a real magazine versus an advertising flyer.

The Chairman: That is right. Now, there are several ways you can be dealt with. I think to suggest you might be zero-rated is probably asking more than you can expect with a goods-and-service type of tax, because that would in fact put you in a better position than you presently are in, in the sense that you get back the tax on equipment. If you were tax-exempt, though... have you thought about that particular proposition?

Mr. Shearer: Sorry?

The Chairman: Tax-exempt. Perhaps the Clarkson company can advise on that.

You realize I may be leading you into a trap here. I want to be fair about it. But you are presently paying a great deal of federal sales tax. As long as you are in the system, generally speaking businesses pay no tax. The question really boils down to how much tax you have to charge the purchasers of your service in order to get back

[Traduction]

M. Pickard: Vous dites, dans votre mémoire, que vous ne voulez pas imposer la TPS à vos abonnés. Si cette taxe vous est appliquée à compter du 30 décembre et si vous ne la répercutez pas sur les abonnés, les gens vont se précipiter et souscrire à des abonnements de cinq ans pour économiser la taxe, ce qui constituerait également une anomalie.

Mme Cunningham: Mais de tous les coûts, le plus élevé, pour un magazine, est le coût de l'impression qui représente en moyenne 35 à 40 p. 100 de nos dépenses et davantage pour certaines catégories de magazines, par exemple les revues littéraires ou les publications savantes. C'est donc le coût de l'impression qui est de tous le plus élevé.

Le président: Pourriez-vous nous donner certains renseignements? Votre matériel d'imprimerie est sans doute assujéti actuellement à la taxe de vente fédérale?

Mme Cunningham: Nous ne sommes généralement pas propriétaires de ce matériel, nous achetons ces services à des imprimeurs.

Le président: Mais l'imprimeur paye une taxe de vente sur l'équipement, et il paye la taxe fédérale sur le matériel de photographie, et vous de même. Sur la plupart de vos intrants, vous payez la taxe fédérale. La payez-vous également sur le papier?

M. Shearer: Non.

Le président: Bien que vous ne soyez pas taxables? Et vous n'êtes pas taxables tant que vous limitez le volume de votre publicité, n'est-ce pas?

M. Shearer: Ou, si l'on voit la question sous un autre angle, tant que nos magazines contiennent un pourcentage suffisamment élevé de textes non publicitaires.

Le président: Bon, tant que vous restez dans certaines limites.

M. Shearer: C'est pour bien maintenir la distinction entre un organe de presse et une feuille publicitaire.

Le président: C'est exact. Il y aurait alors plusieurs façons de vous traiter: il serait présomptueux de votre part, je crois, de vous attendre à être détaxés quand on impose une taxe sur les produits et services, parce que vous seriez alors en fait avantagés par rapport à ce que vous êtes actuellement, en ce sens que vous récupérez la taxe sur le matériel. Mais si vous étiez exonérés?

M. Shearer: Pardon?

Le président: Exonérés. Le cabinet Clarkson pourrait peut-être vous conseiller sur ce point.

Mais je vous induis peut-être en erreur et ce n'est pas mon intention. Vous payez actuellement une grosse taxe de vente fédérale. Tant que vous êtes dans le système, les entreprises, d'une façon générale, ne paient pas de taxes. La question revient à savoir combien de taxe vous devez répercuter sur ceux qui achètent vos services afin de

[Text]

all your input tax credits. Only you could answer that. But it seems to me you might think very closely about what your input tax credits are before you get yourself carried away here.

I have to say this. It would seem to me you would have a hard time going for a zero rating. So you might talk about being tax-exempt, put in the same position as the banks and the trust companies and so on. But remember, in that event you pay tax on everything you buy and you just do not charge your readers any specific tax on what they get from you.

Ms Caren King (Canadian Magazine Publishers Association): Nor can we claim an input tax credit on the expenses.

The Chairman: The input tax credit is pretty valuable to you. I just wanted to know where you are going here, because to ask me for zero rating. . . I would suggest to you if we were to recommend that to the minister he would probably laugh at us. So I was wondering what your position was on your input tax credits.

Ms King: Tax exemption would not be as favourable as zero rating, simply because our expenses are increasing proportionately over our current tax-exempt status. So there is no question that would be much less attractive than the zero rating we are hoping for, but probably less damaging than what is proposed now.

The Chairman: Yes. Your problem is you are tax-exempt in the sense that federal sales tax is not charged on your commodity presently being sold in the marketplace, but there is federal sales tax on a lot of your inputs right now.

• 1955

Mr. Shearer: No.

The Chairman: There is in your printing plant.

Mr. Shearer: No.

Ms Catherine Keachie (Executive Director, Canadian Magazine Publishers Association): We do not. This confusion has come up often. The fact is that on all purchases that have to do with the production of our magazines we do not pay any federal sales tax—we are tax-exempt.

The Chairman: Yes, but the printer that prints your magazine is paying tax on his machinery.

Ms King: We have taken all of that into account and have worked out exactly what the effective tax rate, the FST, hidden in all our purchases would be. We have broken all of our expenses down by item as to whether they are presently subject to the FST.

The Chairman: That is what I wanted to know.

Ms King: It is all reflected in the figures—the effective tax rate.

[Translation]

récupérer tous vos crédits pour taxe sur intrants. Vous êtes les seuls à connaître cette réponse. Mais vous devriez réfléchir, à mon avis, à ce que sont vos crédits pour taxe sur intrants avant de vous laisser influencer.

En toute franchise, je ne vous donne pas beaucoup de chance d'obtenir la détaxation. Vous pourriez alors demander l'exonération, en vous alignant sur les banques, les sociétés de fiducie et autres. Rappelez-vous toutefois qu'en ce cas vous payez la taxe sur tout ce que vous achetez et vous ne répercutez sur vos lecteurs aucune taxe spécifique sur ce que vous leur vendez.

Mme Caren King («Canadian Magazine Publishers Association»): Nous ne pouvons pas non plus réclamer pour les dépenses de crédit pour taxe sur intrants.

Le président: Ce crédit est précieux pour vous. Je voulais simplement savoir quelle direction vous alliez suivre, car si vous me demandez la détaxation. . . Si nous faisons cette recommandation au ministre, il nous rirait probablement au nez. Je me demandais donc quelle était votre position à l'égard de vos crédits pour taxe sur intrants.

Mme King: L'exonération ne serait pas aussi favorable que la détaxation pour la bonne raison que nos dépenses augmentent proportionnellement par rapport à notre exonération actuelle. Ce serait donc une solution beaucoup moins avantageuse que la détaxation que nous espérons mais probablement moins préjudiciable que ce qui est actuellement proposé.

Le président: C'est exact. Votre problème, c'est que vous êtes exonérés, les produits que vous vendez actuellement n'étant pas assujettis à la taxe de vente fédérale, mais vous payez quand même actuellement cette taxe sur un grand nombre d'intrants.

M. Shearer: Ce n'est pas vrai.

Le président: Dans votre imprimerie.

M. Shearer: Non.

Mme Catherine Keachie (Directrice générale, «Canadian Magazine Publishers Association»): Nous ne payons pas cette taxe, mais c'est une erreur qu'on a souvent faite. Nous sommes exonérés pour tous les achats liés à la production de nos magazines et ne payons pas de taxe de vente fédérale.

Le président: Oui, mais l'imprimeur en paie sur son matériel.

Mme King: Nous avons tenu compte de tout cela et avons calculé exactement ce que serait la TPS contenue dans tous nos achats. Nous avons fait le décompte pour toutes nos dépenses pour savoir si elles étaient actuellement assujetties à la taxe de vente fédérale.

Le président: C'est là ce que je voulais savoir.

Mme King: Tout cela se traduit dans les chiffres, le taux réel de la taxe.

[Texte]

Mr. Attewell (Markham): You have summarized the analyses of about four or five magazines at the back of your brief. That presumably was on a zero-rating basis.

Ms King: No, that was on full 9% applied, coming and going.

Mr. Attewell: I have not read the entire brief, and you likely have it somewhere here, but what were the key assumptions in that, because you have literally wiped out the profit margin on your assumptions—on all of them. Are you assuming you could not pass any part of the 9% along?

Ms King: We have been very optimistic about the proportion we could pass along, particularly in the advertising arena. The real area of concern is subscription revenues because of the tremendous price sensitivity and the fact that most magazines are presently at a psychological price barrier. So to add the 9%, we have been very conservative in the detrimental effect that would have. Typically, magazines experience up to a three to one drop-off in subscription sales as prices increase. First of all we have assumed elasticity, and then we were even more conservative than that and took a very small hit on total subscription sales—a 4.5% decline.

Mr. Shearer: What we have found, which was somewhat frightening, was that taking fairly conservative assumptions, assumptions that we could argue today if we read the front page of the *Financial Times*, ad budgets are going to drop by 9% in the view of a number of major agency presidents. We did not assume that, we assumed a 4% decline.

What we found was that even with the conservative assumptions it took our profitable magazines down to zero and took our break-even magazines or modestly losing magazines significantly into losses. We did not have to be any more than conservative in order to demonstrate the impact that the GST applied to an industry that has been totally and previously tax exempt would have on our business.

Ms Keachie: When you consider that more than 50% of Canadian magazines, according to Statistics Canada, reported that they had operated with no profit margins whatsoever in the last Statistics Canada round-up, you will see how critical that is. We do not have the sort of margins that will allow us to absorb this tax or to pass it along.

Mr. Attewell: Your brief states that you do not believe Revenue Canada can effectively impose the GST on subscription sales of foreign magazines entering Canada by mail. Just a couple of questions there. Why is there any administrative difficulty in assessing GST on foreign publishers based upon their subscription sales in Canada? Is that data not available?

Ms Keachie: Many, many magazines come across the border. The magazine industry is unusual in that the

[Traduction]

M. Attewell (Markham): À la fin de votre mémoire, vous avez résumé les analyses portant sur quatre ou cinq magazines, en partant sans doute de l'hypothèse d'une détaxation.

Mme King: Non, c'était en tenant compte de la taxe à 9 p. 100, dans les deux sens.

M. Attewell: Je n'ai pas lu votre mémoire en entier et vous l'avez sans doute indiqué quelque part, mais de quelles hypothèses parliez-vous? En effet, avec toutes vos hypothèses, vous avez supprimé la marge bénéficiaire. Est-ce parce que vous pensez ne pas pouvoir répercuter ces 9 p. 100?

Mme King: Nous avons été très optimistes sur la proportion que nous pourrions répercuter, en particulier pour les annonces. Les recettes des abonnements sont plus problématiques, car au-delà d'une certaine limite nous perdrons nos clients et la plupart des magazines semblent avoir atteint ce seuil psychologique. Nous nous sommes donc montrés très prudents sur l'effet nocif qu'auraient ces 9 p. 100. Toute augmentation des prix de l'abonnement est généralement suivie d'une forte baisse des abonnements. Mais dans notre calcul nous avons posé comme hypothèse une certaine souplesse du marché et avons également prévu une très faible baisse de nos abonnements, à savoir 4.5 p. 100.

M. Shearer: Mais nous avons constaté, à notre grande peur, que même avec des hypothèses très prudentes que l'on pourrait remettre en question aujourd'hui à lire la première page du *Financial Times* que les budgets publicitaires allaient être réduits de 9 p. 100 de l'avis d'un certain nombre de présidents d'agence. Or nous ne pensions pas qu'il y aurait une baisse de plus de 4 p. 100.

Nous avons constaté qu'avec les hypothèses les plus basses, le bénéfice des magazines les plus rentables serait ramené à zéro et les magazines qui couvriraient tout juste leurs frais ou qui subissaient déjà des pertes modestes, seraient en grandes difficultés. Nous n'avons pas eu besoin d'hypothèse plus pessimiste pour mettre en relief les incidences qu'aurait la TPS sur un secteur qui a été jusqu'à présent exonéré.

Mme Keachie: Vous constaterez combien c'est grave, sachant que d'après Statistique Canada, plus de 50 p. 100 des magazines canadiens n'avaient réalisé aucune marge bénéficiaire depuis la dernière enquête de Statistique Canada. Nous ne réalisons pas le genre de bénéfices qui nous permettraient d'absorber cette taxe et de la répercuter.

M. Attewell: D'après votre mémoire, vous ne pensez pas que Revenu Canada puisse effectivement imposer la TPS sur la vente d'abonnements à des magazines étrangers importés au Canada par courrier. Permettez-moi quelques questions. Quelle est la difficulté administrative à calculer quelle est la TPS pour les éditeurs étrangers, d'après la vente d'abonnements au Canada? Ces renseignements vous font-ils défaut?

Mme Keachie: Beaucoup de magazines franchissent la frontière. C'est un secteur particulier, en ce sens qu'il n'y

[Text]

magazines in Canada do not have agents to sell their subscription sales. They are sold by mail across the border. Cheques go back and forth across the border. Subscriptions of one, two, and three years' duration are sold to Canadians directly from American publishers. These items have been coming across the mail with no tariffs since forever. We really do not have a very, very good idea of how many foreign magazines are coming into the country. We suspect that Canadian magazines have about 40% of the market to themselves—that 60% of the magazines coming into Canada are foreign, and that is of course predominately American.

• 2000

Some of those magazines—in fact, a large chunk of them—will come across because of the slightly advantageous mail rates that Canada Post offers, partly because there is a modest amount of subsidy in that sum. A great many of them do get shipped across the border on skids and are mailed out by Canada Post. Those are countable. If you can convince American publishers to remit x dollars, 9% of their annual subscription sale times their Canadian circulation, you might have a chance. But typically American publishers will not collect and remit sales taxes on behalf of other regions. They do not collect tax for other states within their own country. They are not going to be happy about it.

But as for the millions and millions of magazines that are simply mailed through the general mail, we have no idea how you can possibly root them out through the mail, find them and force tax to be paid on them.

Mr. Attewell: In New Zealand magazines are taxable, but they are not in Australia. As you know, the committee visited New Zealand, not that that is an exact model, but a number of ideas were generated down there. Have you people by any chance analysed the New Zealand experience as far as their taxing magazines is concerned?

Ms Cunningham: There is a far less strong indigenous magazine industry in New Zealand. Indeed, the New Zealand position is equivalent to our position vis-à-vis the United States, so the majority of magazines circulated in New Zealand are foreign publications.

Ms Keachie: More news-stand.

Mr. Attewell: Exactly, but have they—

Ms Keachie: It is no problem, of course, to collect the tax on news-stand copies; it is the subscription copies. As you probably know, Canadian publishers are successful in selling subscriptions. We have barely any access to the news-stands of the nations, but we are very successful in the subscription area. We sell our magazines by mail and we compete with huge numbers of American magazines that are also subscribed to by Canadians.

[Translation]

a pas d'agents qui vendent les abonnements au Canada, ils se font par courrier, et les chèques franchissent la frontière. Des abonnements d'un, de deux et de trois ans sont vendus directement aux Canadiens par les éditeurs américains. Ces articles ont toujours été importés sans tarifs et nous ne savons pas au juste combien de magazines étrangers entrent ainsi au Canada. Les magazines canadiens occupent environ 40 p. 100 du marché, et 60 p. 100 des magazines vendus au Canada sont étrangers, la majorité étant, bien entendu, américains.

Certaines de ces revues—une bonne partie d'entre elles en fait—traversent la frontière à cause des tarifs de Postes Canada qui sont légèrement avantageux en partie parce qu'ils sont un peu subventionnés. Une grande partie de ces revues traversent la frontière en palettes et sont ensuite expédiées par les soins de Postes Canada. Dans ce cas, on peut les compter. Si l'on réussit à convaincre les éditeurs américains de payer x dollars, 9 p. 100 de leurs abonnements annuels multipliés par leur distribution au Canada, on aura peut-être une chance. Mais normalement, les éditeurs américains ne perçoivent et ne versent pas de taxes pour d'autres régions. Ils ne prélèvent pas de taxes pour les autres États au sein de leur propre pays. Donc, cela ne va pas leur plaire.

Pour ce qui est des millions et des millions de revues qui sont simplement expédiées normalement par la poste, nous ne voyons vraiment pas comment on pourrait suivre leurs traces dans le courrier pour exiger le paiement de la taxe.

M. Attewell: En Nouvelle-Zélande, les revues sont taxées, mais pas en Australie. Comme vous le savez, le Comité est allé en Nouvelle-Zélande, et bien que ce ne soit pas un modèle parfaitement transposable, il en a retiré un certain nombre d'idées. Auriez-vous par hasard analysé cette expérience de la Nouvelle-Zélande en matière de taxation des revues?

Mme Cunningham: Il y a beaucoup moins de publications locales en Nouvelle-Zélande. En fait, ce pays est à peu près dans la même situation que nous vis-à-vis des États-Unis, c'est-à-dire que la majorité des revues en circulation en Nouvelle-Zélande sont des publications étrangères.

Mme Keachie: Il y a plus de kiosques.

M. Attewell: Exactement, mais ont-ils. . .

Mme Keachie: Evidemment, il n'est pas difficile de percevoir la taxe pour tous les exemplaires vendus dans des kiosques; le problème ce sont les abonnements. Vous savez certainement que les éditeurs canadiens réussissent bien à vendre des abonnements. Nous avons très peu de diffusion dans les kiosques des pays, mais nous réussissons très bien avec les abonnements. Nous concurrençons les publications américaines auxquelles sont aussi abonnés les Canadiens.

[Texte]

Mr. Shearer: We are not convinced from what we understand that in fact there is a practical way of collecting from Canadian subscribers to American magazines in any way that we have been able to sort out. We would love to hear if the Department of Finance has come up with a way, but we cannot figure it out and we would love to.

Ms Keachie: So far we have not been offered any assurance that it is possible to collect on them. Certainly it is the intention of the Department of Finance, and we appreciate that. They have made specific reference to collecting tax on books and magazines, understanding this tremendous competition we face from south of the border. The problem is how. It is the intention of the Department of Finance to do that, I am sure. The question is how you collect tax on material that comes across the border.

Books and magazines flow freely across the border in Canada. The same, you will find, is true for books. Of course, we have no idea how many are actually coming in. We know how many of the big ones are coming in because they are listed for their circulation for advertising purposes in the Audit Bureau of Circulations. We suspect that if the proportion of audited American magazines coming into Canada—and as I say, we do not really have a good idea—is relative to the Canadian ratio, and perhaps 10% of Canadian magazines are audited in ABC and there are 500 American magazines audited, one could say there are 5,000 U.S. publications coming across the border in small amounts that directly compete with our magazines.

So our position is that if we must be taxed, we already suffer tremendous disadvantages from the enormous economies of scale American publishers enjoy. Their vast print runs mean low unit costs, and we are a very easy market to serve. We are just across the border, an extra stop of the truck.

The Chairman: Except that Canadians cannot deduct their advertising in American magazines.

Mr. Shearer: No, but they can certainly sell magazines here, millions and millions of them. We are talking about the subscribers—

The Chairman: But you have the income tax protection a bit, anyway.

Ms Keachie: Yes, it is a tremendous help, and those and other helps from the federal government have made it possible to have a magazine industry in Canada.

• 2005

Mrs. Finestone: I would appreciate if the complete text of your presentation should be attached to the minutes as if read, if that would suit you, Mr. Chairman.

[Traduction]

M. Shearer: D'après ce que nous constatons, il n'est pas évident de trouver un moyen efficace de prélever la taxe sur les abonnements à des revues américaines. Nous serions enchantés de savoir si le ministère des Finances a trouvé la solution au problème.

Mme Keachie: Jusqu'à présent, personne ne nous a donné l'assurance que cela sera possible. Évidemment, le ministère des Finances souhaite le faire, et nous le comprenons bien. On a bien dit qu'il fallait prélever la taxe sur les livres et les revues, étant donné la concurrence énorme que nous livrent les Américains. Le problème est de savoir comment. Je sais bien que le ministère des Finances a l'intention de le faire. Mais comment va-t-il s'y prendre pour percevoir une taxe sur ces publications qui vont franchir la frontière?

Les revues et les livres traversent la frontière sans aucun obstacle. Évidemment, nous n'avons aucune idée de leur nombre. Nous le savons pour les grosses revues parce que leur tirage est publié à des fins publicitaires à l'Office de justification de la diffusion. Nous pensons que si le pourcentage vérifié de revues américaines importées au Canada—et, je le répète, c'est plutôt de la devinette—est proportionnel au taux canadien, et que par exemple 10 p. 100 des revues canadiennes font l'objet d'une vérification à l'OJD et que 500 revues américaines figurent sur ces listes, on peut dire que 5000 publications américaines traversent la frontière en petites quantités et viennent concurrencer directement nos propres revues.

Par conséquent, si nous devons être taxés, nous allons être terriblement désavantagés compte tenu des économies d'échelle énormes que réalisent les éditeurs américains. Comme ils ont des tirages très élevés, leurs frais sont moindres, et nous sommes un marché qui ne présente aucune difficulté pour eux. Nous sommes juste de l'autre côté de la frontière, c'est simplement un arrêt de plus pour le camion.

Le président: Sauf que les Canadiens ne peuvent pas déduire leur publicité dans les revues américaines.

M. Shearer: Non, mais ils peuvent vendre des revues ici, des millions. Nous parlons des abonnés. . .

Le président: Mais vous avez quand même la protection de l'impôt sur le revenu dans une certaine mesure.

Mme Keachie: Oui, cela nous aide énormément, et c'est grâce à cette aide et à d'autres formes d'aide du gouvernement fédéral que l'industrie des revues et magazines a pu survivre au Canada.

Mme Finestone: J'aimerais bien que le texte complet de votre exposé soit annexé à notre procès-verbal comme s'il avait été lu, si vous le voulez bien, monsieur le président.

[Text]

Secondly, can you not provide the answer right now of how many of the magazines you presently produce that you presume will be put to such a degree of risk without the postal subsidy, and with the GST, that you foresee bankruptcy or a disappearance of the numbers of magazines that are presently on the stands? Do you have it calculated?

Mr. Shearer: No, we do not. It is obviously a question that we have asked ourselves many times. It is impossible to forecast how many magazines would go out of business. I guess all we can say is that there would be a significant negative impact on the industry, and certainly a significant portion of the 600 general interest consumer magazines that are now published in Canada would most probably teeter and fall if a general GST were applied.

Mr. Fréchette: If I can add one thing, right now the industry profitability is about 4%. Based on the five examples that we have put together, the impact varies between 3% and 5%. Again, those assumptions were rather conservative. It may well be that the total profitability will just disappear. The whole industry may be in a loss situation. The impact of that is difficult to estimate, but there is a large impact.

Mrs. Finestone: You indicated that there is a cross-subsidy situation. You probably have a number of large publishers who publish certain kinds of magazines which offset the cost and carry others. Are there large numbers of your magazines that are reflected by one or two, like COGECO or other publishers, or is it mostly independent small publishers to whom you are referring?

Mr. Shearer: Mostly independent small publishers. There are only several large publishers that do exactly what you suggest.

Mrs. Finestone: Thank you very much, Mr. Chairman, for your courtesy.

The Chairman: I just have a couple of observations. Apparently the Canadian Magazine Publishers Association has some sort of an audit on foreign publications coming into Canada, and if they contain more than 5% advertising content you have them barred in Canada. At that point they become embargoed, and everything that comes across the border is stopped. Is that not the case?

Mr. Shearer: That is correct.

The Chairman: Secondly, is it not also the case that most of the foreign magazines coming into Canada come across by truck in bulk, and are mailed here rather than from the United States?

Ms Keachie: We know that a big proportion are. We do not know how many, because Canada Customs is not in a position to count, nor have they ever needed to count. We do know that some, perhaps 35 million, perhaps even 40 million items per year are mailed out through rate code 5. Canada Post could provide you with a list of the actual titles. Of course this preferential postal rate, rate code 5, has been closed to foreign magazines since 1984.

[Translation]

Deuxièmement, ne pourriez-vous pas nous dire immédiatement combien des revues que vous éditez actuellement seront à votre avis tellement menacées si l'on supprime les subventions postales et si l'on applique la TPS qu'elles risqueront de faire faillite ou de disparaître des étalages? Vous l'avez calculé?

M. Shearer: Non. Évidemment, nous nous sommes souvent posés la question, mais il est impossible de prévoir le nombre de revues qui feraient faillite. Tout ce que l'on peut dire, c'est que l'industrie sera durement touchée et que, si une TPS générale est appliquée, une partie importante des 600 revues d'intérêt général actuellement éditées au Canada périront.

M. Fréchette: Si je puis ajouter quelque chose, pour l'instant le taux de rentabilité de l'industrie est d'environ 4 p. 100. D'après les cinq exemples que nous avons réunis, les répercussions vont de 3 p. 100 à 5 p. 100. Encore une fois, ce sont des chiffres plutôt conservateurs. L'industrie risque tout simplement de ne plus être rentable et de devenir déficitaire. Il est difficile d'imaginer ce qui se passera, mais l'impact sera certainement sévère.

Mme Finestone: Vous avez parlé d'interfinancement. Il y a certainement de gros éditeurs qui publient divers magazines dont certains compensent les autres. Est-ce que beaucoup de vos revues dépendent en fait d'un ou de deux éditeurs comme COGECO ou autres, ou parlez-vous surtout des petits éditeurs indépendants?

M. Shearer: Surtout des petits éditeurs indépendants. Seuls quelques gros éditeurs font de l'interfinancement.

Mme Finestone: Merci beaucoup, monsieur le président, de votre courtoisie.

Le président: J'ai une ou deux remarques à faire. Apparemment, la *Canadian Magazine Publishers Association* fait un genre de vérification des publications étrangères qui entrent au Canada, et si elles comportent plus de 5 p. 100 de publicité elles sont interdites au Canada. On impose un embargo et on arrête tout ce qui arrive à la frontière, n'est-ce pas?

M. Shearer: C'est juste.

Le président: Deuxièmement, n'est-il pas exact aussi que la plupart des revues étrangères arrivent au Canada par camions en vrac, et sont ensuite postées ici, au lieu de l'être aux États-Unis?

Mme Keachie: C'est vrai pour une grande partie de ces revues. Mais nous ne savons pas combien, car Douanes Canada ne peut pas les compter et n'a jamais eu à le faire. Nous savons que 35 millions ou peut-être même 40 millions d'articles par an bénéficient du tarif postal 5. Postes Canada peut vous donner la liste des titres. Évidemment, les revues étrangères ne peuvent plus bénéficier de ce taux préférentiel numéro 5 depuis 1984.

[Texte]

The Chairman: Our researcher on this is Mr. Aylward. Unfortunately I have to close this hearing at this point because of time, but would you get together with him, maybe immediately after you leave, and he can get the information from you, because this is a very vital matter.

Ms Cunningham: May we make one other point regarding the 5% rule on advertising? In the many years that it has been in existence it has not once been enforced.

Ms Keachie: Since 1964.

The Chairman: I understand everybody has chickened out.

Ms Cunningham: There are examples we are well aware of that account for far more than that.

The Chairman: Are there? Would you give those to Mr. Aylward as well? Thank you very much.

• 2010

Our next witnesses are from the Canadian Daily Newspaper Publishers Association. Our witnesses for this particular hearing are Mr. K.A. Baird, chairman of the Canadian Daily Newspaper Publishers Association; John E. Foy is president, and Michael Barrack is with McCarthy & McCarthy. Welcome. I would really appreciate it if you could outline the real issues you are concerned about and then we could get on with the questioning, because I find that if we do not get at all the questions everybody is a bit disappointed.

Mr. John E. Foy (President, Canadian Daily Newspaper Publishers Association): Mr. Chairman, we will be very brief. I am John Foy and with me are Mr. Baird and Mr. Michael Barrack. Mr. Baird will present our opening statement.

Mr. K.A. Baird (Chairman, Canadian Daily Newspaper Publishers Association): This is less than three minutes, sir. It is four paragraphs.

The Canadian Daily Newspaper Publishers Association, CDNPA, is an industry association representing 82 daily newspapers published in English and French, with circulations ranging from around 4,000 to nearly 550,000 daily. The total circulation of CDNPA members of more than five million copies daily represents about 87% of the combined circulation of all daily newspapers in Canada.

CDNPA has submitted a brief to the Standing Committee on Finance that accepts that the proposed goods and services tax should be applied to advertising revenues. In our brief we strongly urge the committee to consider and recommend a zero rate treatment for newspaper circulation revenues. The important reasons for this proposal are set out in the brief.

In order to determine the legality of Parliament's imposing the GST on newspaper circulation revenues, we consulted John J. Robinette, Q.C. for a legal opinion. In a

[Traduction]

Le président: Notre recherchiste est M. Aylward. Malheureusement, je dois maintenant mettre fin à cette audience, mais vous pourriez peut-être aller le voir tout de suite après pour lui communiquer ces informations qui sont extrêmement importantes.

Mme Cunningham: Pourrions-nous faire une autre remarque au sujet de la règle des 5 p. 100 pour la publicité? Elle existe depuis des années, mais elle n'a jamais été appliquée.

Mme Keachie: Depuis 1964.

Le président: Tout le monde s'est dégonflé, si je comprends bien.

Mme Cunningham: Nous pourrions vous donner des exemples où ce taux est largement dépassé.

Le président: Oui? Pourriez-vous donner cela aussi à M. Aylward? Merci beaucoup.

Notre témoin suivant est l'Association des éditeurs de quotidiens. Nous entendrons aujourd'hui M. K.A. Baird, président-directeur de l'Association des éditeurs de quotidiens, M. John E. Foy, président, et M. Michael Barrack, de McCarthy and McCarthy. Bienvenue. Pourriez-vous commencer par esquisser les vrais problèmes qui vous préoccupent pour que nous passions ensuite aux questions, car si nous ne pouvons pas faire le tour des questions, tout le monde sera déçu.

M. John E. Foy (président, Association des éditeurs de quotidiens): Monsieur le président, nous serons brefs. Je m'appelle John Foy et je suis accompagné de M. Baird et de M. Michael Barrack. C'est M. Baird qui va se charger de l'exposé d'introduction.

M. K.A. Baird (président-directeur, Association des éditeurs de quotidiens): J'en ai pour moins de trois minutes, il n'y a que quatre paragraphes.

L'Association des éditeurs de quotidiens, l'AEQ, est une association représentant 82 quotidiens publiés en anglais et en français et dont le tirage va d'environ 4,000 à presque 550,000 exemplaires par jour. Les plus de cinq millions de quotidiens diffusés par nos membres représentent environ 87 p. 100 du volume total des quotidiens au Canada.

L'AEQ a soumis un mémoire au Comité permanent des finances dans lequel nous disons que nous sommes d'accord pour que la taxe sur les biens et services soit appliquée aux recettes de la publicité. Nous recommandons vivement au Comité d'envisager de recommander une détaxation des recettes de la distribution de journaux. Nous donnons dans notre mémoire les importantes raisons qui justifient cette demande.

Pour savoir s'il était légal que le Parlement impose une TPS sur les recettes de la distribution de quotidiens, nous avons demandé un avis juridique à M. John J. Robinette,

[Text]

written opinion dated September 13, 1989, Mr. Robinette has concluded that the proposed GST on newspaper circulation income would be inconsistent with divisions of the Constitution Act and therefore of no force or effect.

We therefore urge this committee to seek confirmation of Mr. Robinette's opinion from the Department of Justice, in order to avoid the passing of a law that is beyond the jurisdiction of Parliament.

Sir, I would like to ask Mr. Barrack to expand on the legal points involved.

Mr. Michael E. Barrack (Legal Counsel, Canadian Daily Newspaper Publishers Association): Mr. Robinette extends his apologies for not being here. Physical health is the reason why he is not here. I am prepared to go through the legal analysis. Feel free, Mr. Chairman, to cut me off if you think it is—

The Chairman: You have Mr. Robinette's legal opinion attached to your brief under the firm of McCarthy and McCarthy, at least it is with the material I have here. He is relying on the Charter that provides the fundamental freedom of thought, belief, opinion, and expression, and I think I understand what he is saying. My question is really whether the Charter goes that far, but that would be a matter for the courts if you were really going to go to it.

Mr. Barrack: I will not go through the complete analysis then, Mr. Chairman. It is really for the people who are seeking the legal opinion for you and advising the committee. We do urge you to go to the Department of Justice to get an opinion.

I have given to the clerk a copy of a recent decision of the Supreme Court of Canada—one page from a recent decision. That decision is the *Snyder v. Montreal Gazette Ltd.* case. That case was a libel case. The Supreme Court of Canada, while it was passing in that case on the size of defamation awards, had an opportunity to comment on an area which I think is analogous. I will refer you to page 510 of that decision. For the record, it is reported in 1981 Supreme Court reports, if people are doing research on it.

• 2015

Mr. Justice Lamer stated as follows:

Though it is a secondary consideration, there is one other factor that must be taken into account in defamation cases. These often involve newspapers, press agencies, and radio or television stations. In coming to the rescue of a defamation victim, the courts must not overlook the fact that the written and the spoken press is indispensable and an essential component of a free and democratic society. Moreover, both the Quebec and Canadian Charters recognize the importance of the

[Translation]

C.R. Dans un document écrit du 13 septembre 1989, M. Robinette a conclu que la TPS envisagée dans ce cas n'était pas conforme aux dispositions de la Loi constitutionnelle et par conséquent était nulle et non avenue.

Nous demandons donc instamment à votre Comité de demander confirmation de l'opinion de M. Robinette au ministère de la Justice afin d'éviter d'adopter une loi qui n'est pas de la compétence du Parlement.

Je vais maintenant demander à M. Barrack de développer les arguments juridiques en cause.

M. Michael E. Barrack (conseiller juridique, Association des éditeurs de quotidiens): M. Robinette vous prie de l'excuser de son absence due à des problèmes de santé. Je suis prêt à discuter de l'analyse juridique. N'hésitez pas, monsieur le président, à m'interrompre si vous pensez que. . .

Le président: L'avis juridique de M. Robinette est annexé à votre mémoire sous l'en-tête de «McCarthy and McCarthy», du moins d'après les documents que j'ai sous les yeux. Il s'appuie sur les articles de la Charte garantissant la liberté de pensée, de croyance, d'opinion et d'expression, et je pense comprendre ce qu'il veut dire. Je me demande si ce n'est pas une interprétation un peu tirée par les cheveux de la Charte, mais ça serait aux tribunaux de trancher la question si vous le souhaitez vraiment.

M. Barrack: Dans ce cas, je ne vais pas reprendre toute l'analyse, monsieur le président. Je suppose qu'il suffit que vos conseillers juridiques communiquent leur propre conclusion au Comité. Mais nous vous prions de demander l'avis du ministère de la Justice.

J'ai donné au greffier un exemplaire d'une récente décision de la Cour suprême—une page d'une récente décision. Il s'agissait de l'affaire *Snyder contre Montreal Gazette Ltd.* C'était une poursuite en diffamation. La Cour suprême du Canada, qui se prononçait à cette occasion sur l'importance de l'indemnité à accorder pour les dommages entraînés par la diffamation, a eu l'occasion de faire un commentaire sur un domaine qui me semble analogue. Je vous renvoie à la page 510 de cette décision. Pour le cas où quelqu'un voudrait faire des recherches, je précise qu'il s'agit du rapport de décision de 1988 de la Cour suprême.

Voici ce qu'a déclaré le juge Lamer:

Quoiqu'il s'agisse d'une considération secondaire, il reste un autre facteur dont il faut tenir compte dans les affaires de diffamation. Souvent, celles-ci mettent en cause des journaux, des agences de presse, des stations de radio ou de télévision. La justice qui vient en aide à la victime d'une diffamation ne doit pas oublier que la presse écrite et parlée est indispensable et constitue une valeur essentielle dans une société libre et démocratique. D'ailleurs, les Chartes québécoise et

[Texte]

press: section 3 of the Quebec Charter, section 2 of the Canadian Charter.

If information agencies are ordered to pay larger amounts as the result of a defamation, the danger is that their operations will be paralysed, or indeed in some cases their very existence may be in danger. Although society undoubtedly places a great value on the reputation of its members, that value, as it is subjective, cannot be so high as to threaten the functioning or the very existence of the press agencies which are essential to preserve a right guaranteed by the Charter.

I would also point out that what is actually guaranteed in the Charter is that everyone has the fundamental freedoms in section 2 of thought, belief, opinion, and expression, including—and these words are critical—“freedom of the press and other media of communication”. So it is an important point that the press, in and of itself, is highlighted in the Charter and the framers of the Charter thought it was important to protect it.

The Chairman: Well, the case is a defamation case and really does not have anything to do with the universal tax system that taxes every activity in a society.

Mr. Fréchette: Except that I would point out—

The Chairman: It would have to be a discriminatory matter, it would seem.

However, I take your representation there and I want to thank you for having that opinion. I am really interested in your view that the advertising of course, which would become a rebatable expense to most businesses because essentially it is business people who are advertising, would normally be a taxable matter and that the circulation might be tax-free.

Mr. Fréchette: Yes.

The Chairman: Have you finished your presentation yet?

Mr. Fréchette: Well, we will hold there and address your questions.

Mr. Manley (Ottawa South): I would like just to stay with the legal opinion for a couple of seconds. I wonder why Mr. Robinette refers to this as a tax on circulation income.

Mr. Fréchette: As you appreciate from our submission, we are not attacking the advertising revenues and we are not saying that the GST should not be applicable to advertising revenues.

In my discussion with Mr. Robinette, he hearkened back to the licensing fees that were imposed, as he does in his opinion, by the Stuart kings that were found to be unconstitutional by the Bill of Rights. The feeling is this: if you have the freedom of the press and the most direct transaction that is affected is that between the purchaser of the newspaper at the point of sale, then interference by

[Traduction]

canadienne en reconnaissent l'importance (article 3 de la Charte des droits et libertés de la personne et article 2 de la Charte canadienne des droits et libertés).

En condamnant un organe d'information à verser une somme considérable à la suite d'une diffamation, on risque d'en paralyser le fonctionnement, voire, dans certains cas, de mettre en péril son existence même. Bien que la société attache sans doute une grande valeur à la réputation de ses membres, cette valeur, comme elle est subjective, ne peut être élevée au point de menacer le bon fonctionnement, sinon l'existence des organes de presse essentiels à la sauvegarde d'un droit garanti par les chartes.

Je précise que les libertés fondamentales garanties à l'article 2 de la Charte sont les libertés de pensée, de croyance, d'opinion et d'expression y compris—et ces mots sont d'une importance vitale—«y compris la liberté de la presse et des autres moyens de communication». Il est donc très important que le cas de la presse soit souligné dans la Charte, et il est clair que les auteurs ont été conscients de l'importance de cette protection de la presse.

Le président: Il s'agit quand même d'une affaire de diffamation qui n'a rien à voir avec le régime fiscal universel qui s'applique à toutes les activités d'une société.

M. Fréchette: Je voudrais cependant préciser. . .

Le président: J'ai l'impression que ce serait plutôt une question de discrimination.

Quoi qu'il en soit, j'accepte votre point de vue et je vous en remercie. Je suis très intéressé par votre argumentation lorsque vous dites que la publicité, qui pourrait bénéficier d'une ristourne la plupart du temps parce que ce sont surtout des hommes d'affaires qui font de la publicité, serait normalement taxable, et que la distribution pourrait être détaxée.

M. Fréchette: Oui.

Le président: Vous avez fini votre exposé?

M. Fréchette: Nous allons en rester là et répondre à vos questions.

M. Manley (Ottawa-Sud): Restons un instant sur cet avis juridique. Je me demande pourquoi M. Robinette dit que c'est une taxe sur les revenus de la distribution.

M. Fréchette: Comme vous pouvez le voir dans notre document, nous ne contestons pas l'idée de taxer les recettes de la publicité.

Lorsque j'ai parlé à M. Robinette, il a fait référence, comme il le fait dans son avis juridique, aux droits de licence imposés par les rois Stuart qui ont été ensuite déclarés inconstitutionnels par la Déclaration des droits. Voici en gros l'argument: S'il existe une liberté de la presse et que la transaction la plus directe concernée est celle qui s'effectue au point de vente avec l'acheteur du

[Text]

the Crown in that transaction is unconstitutional. It is that direct interference with the exchange, with the passing of the information, by the state.

Mr. Manley: But you understand that the tax is not imposed upon the newspaper or on its income; it is imposed upon the purchaser.

Mr. Fréchette: The obligation to collect the tax is imposed upon the newspaper.

Mr. Manley: That is right.

Mr. Fréchette: And the fundamental right spoken about in the Charter I believe is vested in both parties and is a societal right; it is not on one side of the equation or the other.

Mr. Manley: I am also left to wonder about how much of an inhibition this is on the basic right of newspapers to publish news information or comments thereon. Are you suggesting that a 9% tax imposed across the board on all goods and services in Canada, with a few exceptions, is subject to some kind of manipulation directed at the newspaper medium in order to force it to—

Mr. Fréchette: Not at all.

Mr. Manley: You have made reference in your brief to—

Mr. Fréchette: If I could just address that point, what you are confusing is the motivation for a tax with the constitutionality of a tax. Parliament may have a fine motivation—

The Chairman: You can have any kind of tax, direct or indirect, under section 91.

Mr. Fréchette: Except that section 91 does not end the question. We now have the Charter, which prescribes limits.

The Chairman: Ah, but does the Charter override the powers of the government?

• 2020

Mr. Fréchette: Yes. Section 52 of the Charter reads—and that is the whole key to this submission:

The Constitution of Canada is the supreme law and any law that is inconsistent with the provisions of the Constitution is, to the extent of the inconsistency, of no force or effect.

And the Charter is part of the Constitution of Canada.

Except then we go back to Mr. Justice Lamer's opinion in which he says that in a free and democratic society nobody is going to debate the freedom of the press. It is not the motivation of the Parliament, it is not. . .

The Chairman: Would the Income Tax Act also be unconstitutional?

Mr. Fréchette: No.

[Translation]

journal, toute interférence de la Couronne dans cette transaction est inconstitutionnelle. Il s'agit d'une intervention directe de l'État au niveau de la transmission, de l'échange de cette information.

M. Manley: Mais vous comprenez bien que ce n'est pas le journal et ses revenus qu'on impose, c'est l'acheteur.

M. Fréchette: C'est le journal qui est obligé de percevoir la taxe.

M. Manley: C'est juste.

M. Fréchette: Et je pense que le droit fondamental dont parle la Charte est un droit de la société qui s'applique aux deux parties, et pas à une seule.

M. Manley: Je me demande aussi dans quelle mesure cela empiète sur le droit des journaux à publier des informations ou des commentaires sur les informations. Voulez-vous dire qu'une taxe de 9 p. 100 imposée sur tous les biens et services du Canada, à quelques exceptions près, serait l'expression d'une forme de manipulation dirigée contre la presse écrite pour. . .

M. Fréchette: Pas du tout.

M. Manley: Dans votre mémoire, vous dites. . .

M. Fréchette: Si vous me permettez de répondre, vous confondez les motifs d'une taxe et sa constitutionnalité. Le Parlement a peut-être d'excellentes raisons. . .

Le président: L'article 91 autorise tout forme d'imposition directe ou indirecte.

M. Fréchette: Mais l'article 91 n'est qu'un aspect de la question. Il y a aussi la Charte qui impose certaines limites.

Le président: Mais la Charte outrepassait-elle les pouvoirs du gouvernement?

M. Fréchette: Oui. Le texte de l'article 52 de la Charte est le suivant, et c'est la clé de tout notre témoignage:

La Constitution du Canada est la loi suprême du Canada; elle rend inopérantes les dispositions incompatibles de toute autre règle de droit.

Et la Charte fait partie de la Constitution du Canada.

Seulement, le juge Lamer dit que dans une société libre et démocratique personne ne conteste la liberté de la presse. Le Parlement n'a pas l'intention. . .

Le président: La Loi de l'impôt sur le revenu serait aussi inconstitutionnelle?

M. Fréchette: Non.

[Texte]

The Chairman: Why not? You charge income tax against newspapers. Does not that impair the freedom of the press?

Mr. Frechette: No, it does not in the same way.

The Chairman: We charge income tax against reporters. Does not that interfere with the freedom of the press?

Mr. Frechette: No, not in this—

The Chairman: Well then why would charging a tax on the issue at point of sale purchase in any way be any different from the Income Tax Act?

Mr. Frechette: If you followed your reasoning, Mr. Chairman, then why would not a licensing fee, why would not Parliament—

The Chairman: A licensing fee too.

Mr. Frechette: —have a licensing fee? That is exactly what Mr. Robinette's opinion is, that as far back as 1688 in the Bill of Rights that was passed in England it was found that the licensing fee was beyond the powers of a parliamentary government.

Mr. Manley: Not quite. I mean the Bill of Rights—

Mr. Frechette: The Bill of Rights was an Act of Parliament.

Mr. Manley: The Bill of Rights overruled the previous imposition of that licence fee—

Mr. Frechette: All right.

Mr. Manley: —for very good reasons.

Mr. Frechette: And became part of the Constitution that we inherited before we enshrined our Constitution in a document. To the extent that it is part of our constitutional heritage, it is reflected in the English treatment.

Mr. Manley: That was the next question I was going to ask. Do newspapers pay federal sales tax currently on things like printing presses, and other—

Mr. Frechette: No.

Mr. Manley: I presume then you are exempt on all of the supplies that you acquire.

Mr. Baird: To my knowledge, we do not pay on newsprint. I am quite certain.

Mr. Manley: On newsprint?

The Chairman: They buy tax-free. They would be taxed on their newspaper as a production item if they carried more than 75% advertising.

Mr. Manley: May I go on to another point?

Mr. Frechette: Could I just go back to one point that you raised? It is the 9% level. If we are dealing with the constitutionality of the tax, the 9% becomes moot because the same arguments apply if it were 150% or 9% in assessing its constitutionality.

[Traduction]

Le président: Pourquoi pas? Les journaux sont imposés sur le revenu. Est-ce que cela n'enfreint pas la liberté de la presse?

M. Fréchette: Non, pas de la même façon.

Le président: Les reporters sont imposés. Est-ce que ce n'est pas une atteinte à la liberté de la presse?

M. Fréchette: Non, pas. . .

Le président: Alors en quoi une taxe imposée au point de vente serait-elle différente?

M. Fréchette: Si vous suivez votre raisonnement, monsieur le président, pourquoi le Parlement n'aurait-il pas. . .

Le président: Une redevance aussi.

M. Fréchette: . . . une redevance? C'est exactement ce que dit M. Robinette, que depuis l'adoption du *Bill of Rights* en 1688 en Angleterre, la redevance ne relève plus des pouvoirs du gouvernement parlementaire.

M. Manley: Pas exactement. Cette Déclaration des droits. . .

M. Fréchette: C'était une loi du Parlement.

M. Manley: Cette Déclaration des droits a déclaré inconstitutionnelles les redevances imposées auparavant. . .

M. Fréchette: Certes.

M. Manley: . . . à fort juste titre.

M. Fréchette: Et elle est devenue partie de la Constitution dont nous avons hérité avant de nous doter de notre propre Constitution. Dans la mesure où elle fait partie de notre patrimoine constitutionnel, elle se retrouve dans notre droit.

M. Manley: C'est à cela que j'arrivais. Les journaux payent-ils actuellement une taxe fédérale de vente sur des choses comme les presses d'imprimerie ou autres. . .

M. Fréchette: Non.

M. Manley: J'imagine que toutes vos fournitures sont donc exonérées.

M. Baird: À ma connaissance, nous n'avons pas de taxe sur le papier-journal. J'en suis à peu près sûr.

M. Manley: Sur le papier-journal?

Le président: Il est détaxé. Mais il serait taxé comme article de production s'il y avait plus de 75 p. 100 de publicité dans le journal.

M. Manley: Pourrais-je passer à autre chose?

M. Fréchette: J'aimerais revenir sur un point que vous avez mentionné. C'est le taux de 9 p. 100. Si c'est la constitutionnalité de la taxe qui est remise en cause, peu importe que ce soit 9 p. 100 car ce serait exactement la même argumentation si le taux était de 150 p. 100.

[Text]

Mr. Manley: This can be argued in a court, Mr. Chairman. I disagree with that.

The Chairman: I take your opinion. We are not a court and we are not going to decide the Constitution of the country. I have a sympathy with you in terms of the subscription fee though. It may be that you sell your newspaper at a fee that is so low per copy that—

Mr. Fréchette: We are not here tonight to address the—

The Chairman: —to start putting a tax on it would be a *de minimis* rule, and would just not be the appropriate thing to do.

Mr. Fréchette: I think you are aware, Mr. Chairman, that members of this association have met very, very recently with representatives of Finance and Revenue, and there are intractable administrative problems. Our brief tonight is not addressed at those trying to figure out how you deal with a paper carrier, whether they fall within the small business—

The Chairman: That is what I am getting at. That is why I would see a very good argument is to say we will shut our eyes to that. Maybe you could tell us how much of your revenue from a newspaper is from advertising and how much from circulation. I suspect that the circulation—

Mr. Baird: About 75% to 80% is from advertising.

The Chairman: Yes. So you could not produce the newspaper if you just relied on your circulation.

Mr. Baird: Not at all.

The Chairman: It really only covers the cost of circulating it.

Mr. Baird: It used to be that it covered the cost of paper, just the newsprint and no other costs—

The Chairman: Does it do that now?

Mr. Baird: I would have to go back to the books.

Mr. Fréchette: Maybe we can get the guy from Clarkson Gordon on it.

Mr. Manley: I would just like to bring out the point about the small retailer and the collection of the GST so that it is clear for the record.

• 2025

As I understand the point you are making, it is not so much that it is difficult to figure out from whom it should be collected, because you would have to collect it from everyone, but rather that the burden would fall unfairly on the newspaper boy or girl in the neighbourhood who theoretically could be exempt, but would then either have to be exempt or would be involved with trying to keep track of inputs and claim credits and so on.

Mr. Fréchette: It is not that simple.

[Translation]

M. Manley: Ce serait aux tribunaux d'en juger, monsieur le président, mais je ne suis pas d'accord.

Le président: C'est votre point de vue. Nous ne sommes pas un tribunal et ce n'est pas à nous de nous prononcer sur la Constitution du pays. Je sympathise cependant avec votre argument concernant les abonnements. Vous pouvez très bien vendre votre journal à un tarif si faible. . .

M. Fréchette: Nous ne sommes pas là ce soir pour parler. . .

Le président: . . . que si on impose une taxe, on a une règle du seuil minimum, et c'est peut-être tout à fait malencontreux.

M. Fréchette: Je pense que vous savez, monsieur le président, que des représentants de notre association ont tout récemment rencontré des représentants des ministères des Finances et du Revenu, et qu'il y a des problèmes administratifs inextricables. Notre mémoire ce soir ne vise pas à essayer de déterminer le statut du transporteur de journaux, de savoir s'il relève de la catégorie des petites entreprises. . .

Le président: Justement. C'est pour cela que je pense que ce serait une excellente chose de fermer les yeux là-dessus. Peut-être pourriez-vous nous dire quel pourcentage de vos recettes représentent la publicité et la distribution. J'imagine que la distribution. . .

M. Baird: Nous tirons à peu près 75 à 80 p. 100 de nos recettes de la publicité.

Le président. Oui. Donc, vous ne pourriez pas publier votre journal sans la publicité?

M. Baird: Absolument.

Le président: Vous couvrez simplement vos frais de distribution.

M. Baird: Auparavant, nous couvrions uniquement le coût du papier, le coût du papier-journal uniquement. . .

Le président: Et maintenant?

M. Baird: Il faudrait que je vérifie.

M. Fréchette: Nous pourrions peut-être demander aux représentants de Clarkson Gordon de le faire.

M. Manley: J'aimerais simplement faire une remarque au sujet du petit détaillant et de la perception de la TPS pour que ce soit bien clair.

Si je vous comprends bien, le problème n'est pas qu'il serait difficile de savoir auprès de qui la taxe serait perçue, puisqu'il faudrait la percevoir auprès de tout le monde, mais plutôt que ce serait le petit livreur de journal de quartier qui serait injustement pénalisé dans la mesure où théoriquement il pourrait être exonéré, et dans ce cas, il faudrait que ce soit clair, sinon, il se trouverait obligé de garder la trace des intrants et de demander des crédits, etc.

M. Fréchette: Ce n'est pas si simple.

[Texte]

Mr. Baird: No, it is not that simple. The carrier boys or carrier girls are exempt, presuming that they come within the small trader ambit.

The Chairman: Sure, \$30,000.

Mr. Baird: Yes, and I cannot imagine any 12-year-old getting above that.

The Chairman: They do not use 12-year-olds any more; they use adults with trucks and cars.

Mr. Baird: That is part of the problem. Most newspapers of size have multiple kinds of distribution. They have agents who buy papers wholesale from them; they sell to dealers. It is a proliferation of kinds of people doing kinds of things, and it is not as simple as dealing with carrier boys and girls, as used to be the convention. So with a one-price system, it gets difficult to cope with that. Assuming that—and it is not an assumption, it is a fact—the carrier boys and girls are exempt as small traders, then they do not pay the tax, but you would have people—

The Chairman: They would pay it.

Mr. Manley: They pay it; they just do not get a credit for it.

Mr. Baird: Yes. For example, a dealer at a variety store who does not come within that would collect the tax.

Mr. Manley: But would get the credit for it. Why is it any more complicated in your distribution system than in the multitude of other distribution systems for all kinds of goods and services across Canada?

Mr. Baird: Because we have one product and it is being distributed in the same geographical area, and we would be coping with multiple prices.

Mr. Frechette: Apart from that too, stop and think about the fact that most products are not sold in so many individual points of sale. You go to a grocery store and check out; you buy a bunch of things and you ring them up once. Every newspaper, in effect, is bought almost at a point of purchase through so many distribution mechanisms, through so many different types of distributors. It is hard to think of an analogous product.

Mr. Manley: I think we could probably think of quite a few, Mr. Chairman.

The Chairman: I think you could, but aside from that, your point is that there is a difficulty in an administrative burden here.

Mr. Soetens (Ontario): One of the selling points being used by the government on this goods and services tax is that it will improve the efficiency and the output of industry. Are you suggesting to me that there is not room for improvement in the editorial content of your newspapers? It is okay, you do not have to answer that. I can think of one that could use some improvement.

[Traduction]

M. Baird: Non. Les livreurs de journaux sont exonérés dans la mesure où ils relèvent du petit commerce.

Le président: Effectivement, 30,000\$.

M. Baird: J'imagine difficilement un enfant de 12 ans dépasser cela.

Le président: Ce ne sont plus des enfants de 12 ans, mais des adultes avec des camions et des voitures.

M. Baird: Voilà le problème. La plupart des grands journaux ont toutes sortes de circuits de distribution. Ils ont des agents qui leur achètent les journaux en gros. Ils vendent à des distributeurs. Il y a toutes sortes de gens qui font toutes sortes de choses, et ce n'est plus comme à l'époque où on traitait directement avec des petits livreurs de journaux. Avec un régime de prix unique, on a de sérieuses difficultés. À supposer—et ce n'est pas une supposition, c'est un fait—que les livreurs de journaux soient exonérés à titre de petits commerçants, ils ne paieront pas la taxe, mais il y aura des gens. . .

Le président: Si.

M. Manley: Ils la paient; simplement, ils n'obtiennent pas un crédit.

M. Baird: Oui. Par exemple, un dépanneur qui ne fait pas partie de cette catégorie percevrait la taxe.

M. Manley: Mais il obtiendrait un crédit. Pourquoi est-ce que ce serait plus difficile pour votre réseau de distribution que pour la multitude d'autres réseaux de distribution de toutes sortes de biens et services dans tout le Canada?

M. Baird: Parce que nous avons un seul produit qui est distribué dans la même zone géographique et que nous serions confrontés à toutes sortes de prix.

M. Fréchette: Indépendamment de cela, songez aussi que la plupart des produits ne se vendent pas dans un très grand nombre de points de vente. Allez dans une épicerie et vous verrez; vous achetez un tas de choses qui sont toutes comptabilisées sur la même facture. Mais les journaux sont en fait vendus à toutes sortes de points de vente par le biais de toutes sortes de mécanismes de distribution. Il est difficile d'imaginer un produit analogue.

M. Manley: Je suis sûr qu'on pourrait en trouver, monsieur le président.

Le président: Je le pense, mais indépendamment de cela, vous dites que c'est le fardeau administratif qui pose aussi un problème.

M. Soetens (Ontario): L'un des arguments du gouvernement pour sa taxe sur les produits et services, c'est qu'elle améliorera l'efficacité et la production de l'industrie. Vous voulez me dire que vous n'êtes pas en mesure d'améliorer le contenu de vos journaux? Bon, vous n'êtes pas obligés de répondre. J'en connais qui pourraient être améliorés.

[Text]

Mr. Frechette: There will be lots of great editorials if the Blue Jays finish out the week well.

Mr. Soetens: Anyway, I am concerned about your concern about your competitors. I presume from the briefs that TV is a significant competitor of yours that basically gives its product away, and therefore they have to absorb the cost of this tax because they do not have a sales mechanism. They do not get any revenue, so they do not get to deduct the input costs, whereas your newspapers will get to deduct the input costs against the revenue and your advertisers will get input credits. To me, it seems you have been given a leg up over the guys you compete with.

Mr. Frechette: I think your assumption is wrong because the TV station will have advertisers. They are going to pass it on to their advertisers and get their credit. We are suggesting an equal treatment and that, in passing it on to the advertisers and getting credit, the difference is that there is no point of sale purchase, there is no circulation charge, there is no direct fee for the news.

Mr. Soetens: So they are going to pass the cost on to their advertisers.

Mr. Frechette: In the same way as the newspapers are.

Mr. Soetens: To a degree, you will be able to pass some of that cost on to your consumers.

Mr. Frechette: No.

The Chairman: No, the newspapers' position is that they want to be treated the same as the TV people. Now, the TV people do not charge you to watch their program, but the newspapers have to charge you to buy a newspaper. The TV people will take their revenue totally from advertising, and they are saying, look, we will account for the advertising revenue and pay tax on it, but leave us in the same position as our major competitor, which happens to be TV, radio, and so on, which relies totally on advertising and has the free air waves as its piece of paper, if you want to put it that way.

• 2030

Mr. Soetens: I will accept your comments, although I might not totally agree with them.

The other people you compete with I presume are to a degree magazines and periodicals, in that *TV Guide*, for example, and other types of TV guides are all part of your newspaper subscriptions but the others are not. So do you feel all these others should be treated the same way? These periodical magazines that have great editorial content should be given the same freedoms as you are asking for here?

Mr. Baird: That is in your judgment. We are making the case only for newspapers.

[Translation]

M. Fréchette: Ce ne sont pas les éditoriaux ronflants qui manqueront si les *Blue Jays* finissent bien la semaine.

M. Soetens: Ce qui me préoccupe, c'est votre position vis-à-vis de vos concurrents. D'après les mémoires, la télévision vous concurrence très sérieusement puisqu'elle a fondamentalement le même genre de produit, et par conséquent elle doit absorber le coût de cette taxe puisqu'elle n'a pas de mécanismes de vente. Elle ne touche pas de recettes, donc elle ne déduit pas ses frais d'intrants, alors que vous pouvez déduire vos frais d'intrants de vos recettes et que les gens qui font de la publicité dans vos journaux bénéficieront de crédits pour intrants. J'ai plutôt l'impression que vous êtes avantagés par rapport aux autres.

M. Fréchette: Vous vous trompez, car les stations de télévision vont avoir de la publicité. Elles répercuteront les coûts sur les publicitaires et elles obtiendront leurs crédits. Nous disons qu'il faudrait un traitement égal et que, si les stations de télévision répercutent leurs frais sur la publicité pour obtenir un crédit, la différence, c'est qu'il n'y a pas d'achats à un point de vente, qu'il n'y a pas de frais de distribution, qu'il n'y a pas de frais directs pour l'information.

M. Soetens: Donc ils vont répercuter le coût sur les publicités.

M. Fréchette: Comme les journaux.

M. Soetens: Dans une certaine mesure, vous allez pouvoir répercuter cela sur vos consommateurs.

M. Fréchette: Non.

Le président: Non, les représentants de l'industrie des journaux veulent être traités comme ceux de la télévision. Ceux de la télévision ne vous font pas payer pour regarder leurs émissions, alors que les éditeurs de journaux vous font payer pour acheter un journal. Ceux de la télévision, dont les seuls revenus proviennent de la publicité, vont vous dire: écoutez, nous allons comptabiliser les revenus de la publicité et verser la taxe qu'il faut, mais laissez-nous sur le même pied que notre principal concurrent, soit la télévision, la radio, etc., qui dépend entièrement de la publicité et qui n'a pour document, si je puis dire, que les ondes dont il est libre de disposer.

M. Soetens: Je vous sais gré de vos remarques, mais je ne peux y souscrire entièrement.

Vos autres concurrents, j'imagine, sont, dans une certaine mesure, les revues et les périodiques, en ce sens que le *Guide de la télévision*, par exemple, ainsi que les autres revues du même genre font partie de l'abonnement à un journal, au contraire des autres. Estimez-vous que les autres devraient être traités de la même façon? Que les périodiques, où l'on trouve beaucoup d'éditoriaux, devraient avoir la même latitude que celle que vous demandez en l'occurrence?

M. Baird: Cela, c'est votre interprétation. Nous ne plaçons que la cause des journaux.

[Texte]

Mr. Frechette: Just on the legal analysis of it, there may be a spectrum to which it applies, but you cannot get any further out on the spectrum. You have children's reading material on one side and there may be legitimate arguments there, but in terms of the freedom of the press, what is protected, you cannot get any more direct, any more what the Constitution is aimed at, than the daily newspaper.

Mr. Soetens: But the previous witnesses are in the magazine publishing business, and my newspaper, the newspaper I enjoy, comes out with a magazine on a monthly basis, and every weekend there are other kinds of magazines and so on in it. They are part of the newspaper subscription. Is that fair competition for you versus them?

Mr. Baird: Could I say personally I do not like being pitted against any other kind of medium. I do not think you should be taxing reading—absolutely, flatly, unequivocally.

Mr. Foy: Information and knowledge.

Mr. Baird: Information and knowledge.

Mr. Soetens: I appreciate that. How much revenue are you anticipating the government will get by charging 9% on all of your. . . ?

Mr. Baird: We have not worked out the numbers on this.

Mr. Soetens: What would be the total sales of your members, then?

Mr. Baird: It would be 5.8 million a day.

Mr. Soetens: That is \$5.8 million?

Mr. Baird: No, circulation.

Mr. Foy: Papers.

A witness: The average cost of a paper is about 50¢.

The Chairman: People buying newspapers or people reading newspapers?

Mr. Baird: Buying. The pass-along factor is about 2.4 people for each paper, so you are talking about 10 to 12 million people reading the paper every day. We are talking about nearly 6 million people buying. . . somebody paying for the paper each day.

Mr. Soetens: If we simply use 25¢ as the cost of that newspaper across Canada on a daily basis—

Mr. Baird: That is fair enough.

Mr. Soetens: —that means there is \$1 million in revenue a day, of which 9% goes to the government, which is \$90,000 a day you are asking the government to forgo. Extrapolate that times 365 days. Do you believe the government should simply raise the revenue somewhere else, for example a special corporate surtax on newspaper publishers, to come up with the lost revenue?

[Traduction]

M. Fréchette: Sur le seul plan juridique, il peut y avoir un éventail pour qui la chose s'applique, mais on ne peut aller plus loin que cela. Il y a les ouvrages pour enfants, d'une part, où ce genre d'argument peut être justifié, mais pour ce qui est de la liberté de la presse, ce qui est protégé, il n'y a rien de plus direct, rien de plus que ce qui est visé par la Constitution, que les quotidiens.

M. Soetens: Mais les témoins antérieurs sont des éditeurs de revues, et mon journal, celui qui me plaît, publie une revue tous les mois, et en fin de semaine on y trouve également d'autres types de revues. Cela fait partie de l'abonnement. Peut-on dire qu'ils vous font une juste concurrence?

M. Baird: Pour ma part, permettez-moi de dire que je n'aime pas avoir à livrer concurrence à tout autre organe d'information. J'estime qu'il ne faut pas taxer la lecture, je le dis sans ambages, sans réserve, sans équivoque.

M. Foy: L'information et la connaissance.

M. Baird: L'information et la connaissance.

M. Soetens: Je comprends bien cela. Quelles recettes, selon vous, le gouvernement va-t-il retirer de l'imposition d'une taxe de 9 p. 100 sur tout. . . ?

M. Baird: Nous n'avons pas encore fait ce calcul.

M. Soetens: Quelles sont les ventes globales de tous vos membres, alors?

M. Baird: Cinq millions huit cent milles par jour.

M. Soetens: En dollars?

M. Baird: Non en tirages.

M. Foy: Des journaux.

Un témoin: Le prix moyen d'un journal est d'environ 50 cents.

Le président: S'agit-il des lecteurs ou des acheteurs de journaux?

M. Baird: Des acheteurs. L'indice de lecteurs secondaires est d'environ 2,4 personnes pour chaque journal, de sorte que de 10 à 12 millions de personnes lisent le journal tous les jours. C'est dire que près de 6 millions de personnes achètent. . . elles achètent un journal tous les jours.

M. Soetens: Si l'on utilise simplement le chiffre de 25c. en tant que coût d'un quotidien à l'échelle du Canada. . .

M. Baird: Cela peut aller.

M. Soetens: . . . on peut donc parler de revenus quotidiens de 1 million de dollars, dont 9 p. 100 iraient au gouvernement, soit 90000\$ par jour auxquels vous demandez au gouvernement de renoncer. Multipliez cela par 365 jours. Estimez-vous que le gouvernement devrait se trouver une autre source de revenu, un genre de surtaxe pour les éditeurs de journaux, mettons, afin de compenser cette perte?

[Text]

Mr. Frechette: The thrust of the submission is that Parliament does not have the power to impose the tax, and it will be litigated if it does it. It is not a policy argument, in the sense that it is not a question of good and bad.

Mr. Soetens: To put it in a nutshell, dollars and cents are not the issue, it is the legalities of it.

The Chairman: I guess some dollars and cents are involved too.

Mr. Frechette: There are dollars-and-cents issues that have been addressed in the brief. About the legal submission, it is not a dollars-and-cents issue.

Mr. Soetens: I look forward to your taking up the legal challenge, because I tell you, it sure sounds like a pretty weak argument. I am not a lawyer, but I think it sucks.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): I note on page 5 of your brief you make some allusions to the loss of revenue profitability of newspapers. I am thinking about the effect of newspapers. . . This is a study done in Britain as a result of the impact of a 15% tax. Have you done any studies yourself that would corroborate these figures or tell us what would be in Canada if a tax of 9% was placed on and what effect it would have, for instance, on small daily newspapers away from the large centres?

• 2035

Mr. Baird: We have not made such a study, partly I guess because the timespan has been relatively short. Also, our papers are so diverse and the market circumstances are so varied. We know there will be a negative effect; we could not assess it with precision.

Mr. Whittaker: Would you predict some mortality, particularly within some of the smaller newspapers' marginal profitability situations?

Mr. Baird: It is a logical assumption that there will be difficult effects, but I really do not know.

Mr. Whittaker: The one other thing I just want to get clear on this constitutional argument is that the basis of this argument is if your circulation price is taxed then it makes the press vulnerable to interference and coercion by governments. Is that the basis of the argument essentially?

Mr. Baird: That is part of the argument.

Mr. Whittaker: And the tax will increase over the years.

Mr. Baird: It impinges on the access of people to information and comment.

Mr. Whittaker: The access aspect, as well as the potential for abuse by governments in power.

[Translation]

M. Fréchette: Le point saillant de notre mémoire, c'est que le Parlement ne peut imposer une telle taxe, et s'il le fait, il fera l'objet d'une poursuite judiciaire. Ce n'est pas un argument de principe, on ne dit pas si c'est bon ou mauvais.

M. Soetens: En un mot, ce n'est pas le côté monétaire qui vous intéresse, c'est l'aspect juridique de la question.

Le président: Je dirais pourtant qu'il y a un aspect monétaire à la chose.

M. Fréchette: On en a relevé les aspects monétaires dans notre mémoire. Mais sur le plan juridique, il en est fait abstraction.

M. Soetens: J'ai hâte de voir comment vous vous y prendrez pour la contester, car votre plaidoyer me semble plutôt faible. Sans être avocat, je dirais qu'il ne vaut rien.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Je remarque à la page 5 de votre mémoire que vous faites certaines allusions à la baisse de rentabilité des journaux. Je songe aux répercussions sur les journaux. . . Il s'agit d'une étude faite en Grande-Bretagne à la suite de l'imposition d'une taxe de 15 p. 100. Vous-mêmes, auriez-vous fait des études visant à confirmer ces chiffres ou qui nous feraient voir les répercussions d'une taxe de 9 p. 100 au Canada, notamment sur les quotidiens qui sont vendus hors des grands centres?

M. Baird: Nous n'avons pas effectué de telles études, en partie, j'imagine, parce que le temps nous a manqué. En outre, nos journaux, ainsi que les caractéristiques du marché, offrent une grande diversité. Nous savons qu'il y aura des répercussions, mais nous ne pouvons les évaluer avec précision.

M. Whittaker: Croyez-vous que certains journaux vont cesser d'être publiés, surtout les moins importants dont les bénéfices sont marginaux?

M. Baird: L'hypothèse est tout à fait logique, cela va entraîner des difficultés, mais je ne peux en être sûr.

M. Whittaker: Une autre mise au point: Au sujet des arguments fondés sur la Constitution, vous semblez dire que si le prix du tirage est imposé, la presse deviendra vulnérable à l'intervention et à la coercition de la part des gouvernements. N'est-ce pas là le fond de votre argument?

M. Baird: En partie.

M. Whittaker: Et la taxe va augmenter au fil des ans.

M. Baird: C'est empiéter sur le droit d'accès des gens à l'information et à l'interprétation de la nouvelle.

M. Whittaker: C'est une question d'accès ainsi que de la possibilité d'abus de la part des gouvernements au pouvoir.

[Texte]

Mr. Frechette: That is right.

The Chairman: I am going to adjourn your part of the hearing.

Our next witness is the *Association des éditeurs*. We are going to have a couple of minutes' break, though, and then we will bring them to the witness stand.

• 2040

The Chairman: Our witness is *l'Association des éditeurs*. We have a great number of you here today. Carole Levert is president. Johanne Guay is the executive director. Yvon Cyrenne is special adviser. Raymond Vézina is president of the *Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec*, and Guy Frénette is a member of the Committee on Services and Products Tax. Welcome, and if you could as quickly as you could outline your principal concerns, then we could get on to the questioning.

Mme Carole Levert (présidente de l'Association des éditeurs): Merci à la Commission de nous entendre. Vous avez reçu notre mémoire, et on a déposé ce matin un document complémentaire. Je n'ai pas l'intention de lire tout cela, mais seulement de relever les points saillants de notre mémoire.

Tout d'abord, nous vous rappelons que le Canada n'a jamais imposé le livre depuis la Confédération afin d'en préserver l'accès à toute la population canadienne et non seulement à l'élite, et de préserver l'accès démocratique à la connaissance et à l'identité culturelle.

Au cours des trois dernières années, le Canada a fourni d'importants programmes d'aide à l'édition, soit environ 23 millions de dollars par la voie du ministère des Communications et 24 millions de dollars par la voie du Conseil des arts du Canada.

Le Canada a aussi prévu des tarifs postaux réduits pour permettre la distribution des livres et autres publications, afin que l'immensité du territoire canadien ne soit pas un facteur de discrimination en termes d'accès aux produits éducatifs et culturels.

• 2045

On estime que l'imposition des livres rapportera 135 millions de dollars au gouvernement canadien, moins des crédits de taxe sur intrant, par rapport à des revenus totaux anticipés de 24.5 milliards de dollars pour la TPS. Par contre, l'imposition de cette taxe, selon une étude de Coopers et Lybrand commandée par le ministère des Communications du Canada, pourrait réduire la demande en matière de livres de 2.5 p. 100 pour chaque 1 p. 100 d'augmentation du prix des livres.

Pour les maisons d'édition québécoises, la TPS sur les livres pourrait s'avérer des plus dommageables, considérant que ces maisons d'édition ont généré en 1986-1987 environ 70 millions de dollars de revenu, soit

[Traduction]

M. Fréchette: C'est exact.

Le président: Je vais mettre fin à cette partie de la séance.

Notre prochain témoin est l'Association des éditeurs. Nous ferons une pause de 15 minutes, puis nous entendrons ces témoins.

Le président: Nos témoins représentent l'Association des éditeurs. Vous êtes très nombreux aujourd'hui. Carole Levert est présidente. Johanne Guay est directrice générale. Yvon Cyrenne est conseiller spécial. Raymond Vézina est président de la Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec et Guy Frénette est membre du Comité sur la Taxe sur les produits et services. Je vous souhaite la bienvenue et je vous demande de nous résumer vos principales préoccupations aussi rapidement que possible pour que nous puissions ensuite passer aux questions.

Mrs. Carole Levert (President, Association des éditeurs): I wish to thank the Committee for hearing our concerns. You have received our brief and we tabled a supplementary document this morning. I do not intend to read all that material, but simply to set out the highlights of our submission.

First of all, we would like to remind you, since Confederation, Canada has never taxed books, because it was felt that all Canadians, not only a privileged elite, should have democratic access to knowledge and cultural identity.

Over the past three years, Canada has introduced major programs to assist publishers, granting some \$23 million through the Department of Communications and \$24 million through the Canada Council.

Canada has also provided special postal rates to permit distribution of books and other publications, so that Canada's immense territory would not be a discriminating factor in terms of access to educational and cultural products.

We estimate that by taxing books the Government of Canada will collect \$135 million, minus input tax credits, of the total \$24.5 billion of anticipated GST revenue. According to a Coopers and Lybrand study commissioned by the federal Department of Communications, this tax could reduce demand by 2.5% for every 1% increase in the price of books.

The GST on books could be extremely detrimental to Quebec publishers, considering that they generated approximately \$70 million in revenue in 1986-1987, or an average of less than \$1 million per publisher.

[Text]

une moyenne inférieure à 1 million de dollars par entreprise.

L'impact du crédit de taxe sur les intrants sera négligeable pour les membres de l'Association des éditeurs et de la Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec. Pour les éditeurs québécois, offrir des livres à des prix concurrentiels relève du miracle si l'on considère que, dans bien des cas, le tirage moyen pour les oeuvres littéraires est de 3,061 exemplaires. Ce petit marché pourrait difficilement absorber une TPS de 9 p. 100.

Les manuels de base achetés par les commissions scolaires sont distribués gratuitement aux élèves. Par contre, le matériel de consultation tels les dictionnaires, les livres de grammaire, les livres de référence et les oeuvres littéraires comme celles de Félix Leclerc, Yves Thériault, Gabrielle Roy, Yves Beauchemin, et je ne les nommerai pas tous, peuvent être achetés à la commission scolaire, chez les libraires ou chez l'éditeur. Dans ces cas, il y a un impact ou une distorsion en raison de l'application de la TPS à ces livres.

Pour les éditeurs étrangers, le marché canadien sert souvent à écouler le surplus de leurs produits à des prix souvent ridicules. Les éditeurs étrangers contrôlent présentement environ 70 p. 100 du marché et ceux-ci pourraient s'ajuster plus facilement à l'impact de la TPS de 9 p. 100 sur leurs produits. Dans cette éventualité, les éditeurs canadiens perdront peut-être leur part du marché qui est d'environ 30 p. 100. Les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Irlande, le Portugal et d'autres pays ne taxent pas ou ont détaxé les livres pour permettre l'épanouissement culturel de leurs nations respectives.

En conséquence, l'Association des éditeurs et la Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec demandent que le livre, bien essentiel et outil privilégié de la connaissance, soit détaxé.

On closing, Mr. Chairman, I would like to read you a resolution of the European Parliament in 1981:

Exclusively economic criteria should not apply to the books industry and trade because of the specific nature of books as products which directly affect the interest of the citizen in the cultural educational and information fields.

Merci.

M. Alfonso Gagliano (député de Saint-Léonard): Je désire vous souhaiter la bienvenue au Comité et vous féliciter pour votre mémoire qui est bien préparé et bien détaillé. Il nous fait prendre conscience de l'importance du livre et des publications au Canada, surtout au Québec, au Canada français, où c'est un domaine un peu plus délicat et fragile.

À la page 16 de votre mémoire, vous parlez de l'étude de Coopers et Lybrand. Vous dites que, selon cette étude, chaque 1 p. 100 d'augmentation entraînerait une baisse

[Translation]

Input tax credits will have a negligible impact on members of the *Association des éditeurs* and the *Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec*. It is a miracle that Quebec publishers do sell their books at competitive prices since, in many cases, the average run for literary works is 3,061 copies. With such a small market, it would be very difficult to absorb a 9% GST.

Text-books purchased by school boards are distributed to students free of charge. However, other material, such as dictionaries, grammar books, reference books and literary works by authors such as Félix Leclerc, Yves Thériault, Gabrielle Roy, and Yves Beauchemin, to mention a few, can be purchased from the school board, in bookstores or from the publisher. In those cases, there will be an impact or distortion, as the GST will apply.

Foreign publishers use the Canadian market to dump excess books at prices which are often ridiculously low. They currently control approximately 70% of the market and could more easily adjust to the impact of a 9% GST on their products. Should this happen, Canadian publishers are in danger of losing their market share of approximately 30%. The United States, United Kingdom, Ireland, Portugal and other countries have zero rated books in order to encourage national cultural development.

Therefore, the *Association des éditeurs* and the *Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec* urge you to zero rate books, as they are an essential commodity and the most effective instrument for communicating knowledge.

En conclusion, monsieur le président, permettez-moi de vous citer une résolution du Parlement européen, adoptée en 1981:

Des critères d'ordre purement économique ne devraient s'appliquer ni à l'industrie, ni au commerce du livre, en raison de la nature particulière de ces produits, qui ont une incidence directe sur l'intérêt que portent les citoyens à la culture, à l'enseignement et à l'information.

Thank you.

Mr. Alfonso Gagliano (Saint-Léonard): I would like to welcome you to the Committee and congratulate you on your well prepared and detailed brief. It makes us aware of the importance of books and publishing in Canada, particularly in Quebec, in French Canada, where the industry is more delicate and more fragile.

On page 16 of your brief, you mention the Coopers and Lybrand study. You say that, according to their analysis, every 1% increase would lead to a 2.5% drop in

[Texte]

de 2.5 p. 100 dans les achats. Si une TPS de 9 p. 100 était appliquée aux livres, quelle baisse pourrait-on constater dans les achats? Avez-vous fait des études là-dessus?

M. Yvon Cyrenne (conseiller spécial en taxation, Association des éditeurs): Si on se fie à l'étude de Cooper et Lybrand, cela représenterait une diminution de 10 à 20 p. 100 de la vente de livres. Chaque 1 p. 100 de taxe se traduit en une diminution de 2.5 p. 100 de la demande. Donc, une TPS de 9 p. 100 pourrait entraîner une diminution de 10 à 20 p. 100 de la demande. Ce serait une diminution très importante pour les éditeurs du Québec.

• 2050

M. Gagliano: Oui, très importante. Je sais aussi que c'est une industrie assez fragile au Québec. Je pense que 80 p. 100 des entreprises ont un revenu de moins d'un million de dollars.

M. Cyrenne: C'est cela.

M. Gagliano: Et 16 p. 100 ont moins de 50,000\$ de revenu. C'est donc une entreprise très fragile. Il y a aussi tout l'aspect administratif d'une telle taxe.

Vous soulevez l'aspect scolaire. J'ai un peu de mal à comprendre. Quand les gens du ministère des Finances sont venus expliquer au Comité le document technique, ils nous ont dit que le gouvernement fédéral compenserait les institutions scolaires comme les universités, collèges et commissions scolaires et qu'il ne devrait donc pas y avoir d'impact à ce niveau. Vous ne partagez pas leur avis?

M. Cyrenne: On ne partage pas l'opinion du ministère des Finances à ce sujet-là. Voici ce qu'on dit à la page 137 de la version anglaise du document technique concernant les livres scolaires:

... libraries, colleges and universities—will receive partial rebates of sales tax paid on their purchases. . .

Donc, il y aura un impact sur les commissions scolaires. L'impact se fera sentir à deux niveaux. Premièrement, les livres de base vont être donnés et donc aucune taxe ne sera imposée à l'élève. Cependant, ce qui nous s'inquiète, ce sont les livres de référence, et on en fait mention dans notre mémoire. Vous pouvez les acheter à trois endroits. Vous pouvez les acheter à la commission scolaire, à la librairie et chez l'éditeur.

Comme on le voit dans le document technique, si je suis du secteur public, par exemple d'une commission scolaire, et que je suis en concurrence avec le secteur privé, je dois faire payer la TPS. Il va y avoir beaucoup de confusion au niveau des commissions scolaires. Lorsque le même livre sera disponible à deux endroits, la commission scolaire devra faire payer la taxe, et il en sera de même lorsque les enfants ou d'autres personnes iront acheter des livres chez les libraires ou les éditeurs; ils devront payer une taxe de 9 p. 100.

[Traduction]

sales. If a 9% GST were applied to books, what would be the drop in sales? Have you done any studies on that?

Mr. Yvon Cyrenne (Special advisor on taxation, Association des éditeurs): According to the Cooper and Lybrand study, there would be a 10% to 20% drop in sales of books. Every percentage point of tax leads to a 2.5% decrease in demand. So, a 9% GST could lead to a 10% to 20% drop. That would be a very significant decrease for Quebec publishers.

Mr. Gagliano: Yes, very important. I am also aware that this is a rather fragile industry in Quebec. I think that 80% of these companies have revenues of less than \$1 million.

Mr. Cyrenne: That's right.

Mr. Gagliano: And 16% have revenues under \$50,000. This is therefore a very fragile business. There is also the whole administrative aspect of such a tax.

You raise the educational aspect. I'm having trouble understanding this. When the officials from the Department of Finance appeared before the committee to explain the technical paper, they told us that the federal government would compensate educational institutions such as universities, colleges and school boards and that there would therefore be no impact on that sector. Do you not share that view?

Mr. Cyrenne: We do not share the Department of Finance's opinion in this regard. Page 144 of the French version of the technical paper states the following about textbooks :

... [les] écoles, ... collèges et universités bénéficieront d'une ristourne partielle de la taxe de vente payée sur leurs achats.

Therefore, there will be an impact on school boards. This impact will be felt at two levels. First, basic textbooks will be provided free of charge and therefore no tax will be imposed on the student. However, our concern is about reference books, which we mention in our brief. They can be purchased from three sources. You can buy them from a school board, from a bookstore or from the publisher.

As described in the technical paper, if I am in the public sector, for instance, a school board, and I am in competition with the private sector, I must collect the GST. There will be a great deal of confusion among school boards. When the same book is available from two sources the school board will have to collect the tax, as will be the case when children or others purchase books from book sellers or publishers; they will have to pay a 9% tax.

[Text]

M. Gagliano: Si je comprends bien, la commission scolaire, ce n'est pas les écoles. Ce sont les centres administratifs qui vont pouvoir vendre les livres d'école.

M. Raymond Vézina (président de la Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec; Association des éditeurs): C'est la même chose.

M. Gagliano: Cela m'inquiéterait beaucoup si on imposait aux écoles l'administration de cette taxe. Pauvre directeur d'école avec les budgets qui sont coupés tous les ans!

M. Guy Frénette (membre du comité sur la taxe sur les produits et les services, Association des éditeurs): En pratique, dans bien des cas, ce sont les écoles qui font les achats de manuels scolaires, de livres de référence, de cahiers d'activités et autres. Ces mêmes livres et documents, comme on le dit dans notre mémoire, sont disponibles à d'autres endroits. Donc, dans certains cas, ils seraient taxables, et dans d'autres, ils ne le seraient pas. Cela devient très confus, tant pour les éditeurs que pour les consommateurs.

M. Gagliano: Je connais un peu la situation, ayant été commissaire d'école avant d'être député fédéral. Cela varie selon les commissions scolaires. Là où j'étais, à Jérôme-LeRoyer, les dernières années, on avait adopté une politique d'achat décentralisée. On permettait aux directions d'écoles d'acheter des volumes directement.

M. Frénette: Il y a toute une série. . .

Une voix: Des livres de bibliothèque, mais pas des manuels scolaires.

M. Gagliano: Oui, oui, je sais qu'au Québec, il y a un catalogue et qu'il faut passer par là, mais disons qu'au lieu de passer par la commission scolaire, par le centre administratif, les écoles achetaient directement. Cela va être un véritable cauchemar au point de vue administratif.

M. Frénette: Vous avez raison: le processus d'achat de manuels scolaires est très décentralisé au Québec, et cela pourra effectivement créer toutes sortes de problèmes administratifs.

M. Gagliano: Donc, même si le ministère dit qu'on va compenser partiellement les institutions scolaires, on constatera quand même un effet assez important dans le domaine des livres.

M. Vézina: Il y a un autre élément. Dans les secteurs technique et professionnel et de l'éducation des adultes, très souvent, les étudiants achètent leurs livres. Ce n'est plus la commission scolaire et l'école, mais le collège qui offre les livres en vente aux élèves.

M. Frénette: Le principe de la gratuité scolaire sur lequel repose la ristourne que le gouvernement donnerait aux commissions scolaires s'applique aux manuels de base qui ne sont qu'une partie de l'ensemble du matériel didactique nécessaire pour apprendre les différentes méthodes et les différentes matières.

[Translation]

Mr. Gagliano: If I understand correctly, a distinction is made here between school boards and schools. School boards are the administrative centres that can sell textbooks.

Mr. Raymond Vézina (President of the Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec, Association des éditeurs): It's the same thing.

Mr. Gagliano: I would be very concerned if schools were burdened with the administration of this tax. Think of the poor school principal whose budget is slashed every year!

Mr. Guy Frénette (membre of the GST Committee, Association des éditeurs): In practice, it is often the schools who purchase textbooks, reference books, activity notebooks and so on. As we stated in our brief, these same books and documents are available from other sources. Therefore, in certain cases they would be taxable, and in others, they would not be taxable. This becomes very confusing, both for publishers and for consumers.

Mr. Gagliano: I'm somewhat familiar with this situation, having been a school board trustee before I was elected to Parliament. This varies according to the school board. Where I was, at Jérôme-LeRoyer, in the last few years, we had adopted a decentralized purchasing policy. We allowed school principals to purchase directly from other sources.

Mr. Frénette: There is a whole series. . .

An hon. member: Library books, but not textbooks.

Mr. Gagliano: Yes, of course, I know that in Québec, there is a catalogue that you have to use, but let us just say that rather than go through the school board, the administrative centre, the schools did their purchasing directly. This will be a real nightmare from an administrative standpoint.

Mr. Frénette: You're right: the procedure for purchasing textbooks is highly decentralized in Québec and this may well lead to all kinds of administrative problems.

Mr. Gagliano: Therefore, even if the department says that educational institutions will be partially compensated, there will still be a significant impact in the area of textbooks.

Mr. Vézina: There is another factor here. In the technical and vocational sectors and in adult education, students very often buy their own books. It is no longer the school board and the school, but the college that offers books for sale to students.

Mr. Frénette: The principle of free education that underlies the rebates that the government intends to give school boards applies only to basic textbooks which are only one part of the set of educational materials needed to learn various methods and subjects.

[Texte]

Dans le domaine de l'éducation des adultes et dans certains domaines techniques, ce sont les étudiants ou les adultes qui payent eux-mêmes les volumes, qui seraient alors taxables.

M. Gagliano: Je sais qu'au Québec, l'éducation des adultes est un élément très important.

Monsieur le président, avec votre permission, je laisserai M^{me} Finestone poser la dernière question.

• 2055

The Chairman: I have her on the list, but when you are finished I am going to the other side of the room. But I will come back to her. She is a wonderful lady, and she has become a permanent member of the committee for tonight.

Mrs. Finestone: I thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: You can thank Mr. Pickard, who had all sorts of arrangements and leverage with the Whip.

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Monsieur le président, j'aimerais revenir à la question des manuels scolaires. Vous déclarez, à la page 17, que les commissions scolaires achèteraient moins de livres. J'aimerais que vous m'expliquiez comment vous voyez ce phénomène-là en supposant au départ que le livre reste une nécessité et que la commission scolaire, de toute manière, va continuer à fournir à ses élèves les manuels de base.

M. Frénette: Les budgets affectés aux manuels scolaires sont déjà, au départ, relativement restreints. S'il y a une augmentation de coût, on pourra évidemment acheter moins de volumes au même prix. Donc il y aura une baisse de la demande. En pratique, on va utiliser moins de manuels scolaires par groupe ou par classe.

La loi prévoit qu'il doit y avoir un volume par élève dans les matières de base comme les mathématiques, le français et ainsi de suite. S'il y a une limite budgétaire et qu'on augmente les prix, moins de livres vont être achetés.

M. Vézina: Dans les commissions scolaires, il n'y a pas de poste budgétaire distinct pour les manuels scolaires. Avec la même enveloppe globale, on paie le béton, les enseignants et les manuels. Les ristournes dont il est question dans le projet de loi vont être partielles, et les commissions scolaires pourront les appliquer là où elles le voudront. Il n'y a aucune garantie que ces montants-là vont être affectés aux manuels scolaires.

Qu'est-ce que cela veut dire, une ristourne partielle? Personne ne nous a dit de quel ordre elle serait, ni pour les collèges, ni pour les universités, ni pour les commissions scolaires. Comme le livre n'est pas taxé actuellement, on ne peut pas calculer la différence. Sur quoi la ristourne va-t-elle être calculée? Est-ce que les 9 p.

[Traduction]

In the area of adult education and in certain technical fields, students or adults pay for their books themselves, in which case such books would be taxable.

Mr. Gagliano: I know that in Quebec, adult education is an extremely important.

With your permission, Mr. Chairman, I will let Mrs. Finestone ask the last question.

Le président: Elle est inscrite sur ma liste, mais lorsque vous avez fini, je passerai à l'autre côté de la pièce. Mais j'y reviendrai, car je l'aime bien et elle est devenue membre permanente du Comité pour ce soir.

Mme Finestone: Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Vous pouvez remercier M. Pickard, qui a pris toutes les dispositions voulues et a même influencé le whip.

Mr. Yvon Côté (MP for Richmond—Wolfe): Mr. Chairman, I would like to come back to the issue of textbooks. On page 17, you state that school boards would buy fewer books. I would like you to explain how you arrived at that since we can assume that books remain a necessity and that school boards will continue to provide basic textbooks to students in any event.

Mr. Frénette: The funds allocated for textbooks are already relatively limited. If costs increase, obviously fewer books will be purchased for the same price. Therefore, demand will go down. In practice, fewer textbooks will be used for each group or class.

According to the law, there must be one textbook per student in basic subjects such as mathematics, French and so on. If there is a limit on the budget and prices go up, fewer books will be purchased.

Mr. Vézina: School boards have no separate budget item for textbooks. The same global envelope is used to pay for bricks and mortar, teachers and textbooks. The rebates described in the bill will be partial and the schoolboards will be able to apply them wherever they wish. There is no guarantee that those funds will be used for textbooks.

What is a partial rebate, anyway? No one has been able to tell us how much they would be for, either for colleges, universities or school boards. Since books are not currently taxed, it is impossible to calculate the difference. How will this rebate be calculated? Will the 9% be entirely reimbursed? If it's 9%, it is not partial. Secondly,

[Text]

100 seront entièrement remis? Si c'est 9 p. 100, ce n'est pas partiel. Deuxièmement, la commission scolaire peut faire ce qu'elle veut de ces montants qui lui sont donnés.

M. Côté: Vous me permettrez d'être un peu en désaccord avec vous là-dessus. J'ai été enseignant durant 25 ou 26 ans. Par votre argumentation, vous laissez entendre que les commissaires pourraient avoir un mauvais esprit en substituant du béton aux livres qui sont nécessaires à la formation et à l'enseignement. Je ne veux pas prolonger la discussion là-dessus.

Dans le cas du livre, je fais une distinction entre la haute production et la moyenne production ou production littéraire. La haute production, c'est ce qu'on appelle le livre de service, comme le manuel scolaire. Dans le cas du livre plus littéraire, comme vous le disiez si bien, madame, on produit forcément moins d'exemplaires. Vous parliez d'une moyenne de 3,026, je crois.

Supposons que, de toute manière, on applique une taxe aux livres. Verriez-vous des distinctions à faire entre le livre de haute production, à haut tirage, par exemple le livre scolaire, d'autant plus qu'il est entre les mains de sociétés bien nanties, bien structurées, et le livre de moindre tirage qui est issu de milieux plus spécifiques comme la littérature? Comment verriez-vous une solution?

M. Cyrenne: On voudrait que soit faite la même distinction qui existe dans les pays qu'on vous a nommés, notamment l'Angleterre et les États-Unis. Là il n'y a pas de distinction: un livre, c'est un livre.

Un livre, c'est toute publication qui ne contient pas de publicité. On voudrait, aux fins de la détaxe, avoir la définition du livre qui existe en Angleterre, dans toutes les provinces du Canada et dans différents autres pays qu'on vous a nommés, comme le Portugal. On ne ferait pas de distinction entre un gros volume et un petit volume. Un livre, c'est un livre. On voudrait avoir la détaxe sur cette base-là.

• 2100

Mme Levert: C'est un sujet dont on a beaucoup discuté. Il n'est pas très facile et il est même dangereux d'essayer de déterminer à quelle catégorie appartient un livre ou de dire qu'on privilégie le livre de telle catégorie et non celui de l'autre. Par exemple, dans le domaine scolaire, ce dont un enfant peut se servir pour apprendre durant l'année peut être extrêmement varié. Il y a ce qu'on appelle le livre de base qui est utilisé en classe, mais pour compléter les travaux ou pour apprendre, les livres de référence sont très nombreux et très variés. Il est presque impossible de les nommer tous.

D'autre part, si on se mettait à faire une ségrégation, on serait obligé de faire une ségrégation de la connaissance. Je ne voudrais pas être celle qui a à se mettre le doigt dans un tel piège. Donc, comme M. Cyrenne le disait, le livre,

[Translation]

the school board can do whatever it wishes with the amount rebated.

Mr. Côté: With all due respect, I have to disagree with you here. I was a teacher for 25 or 26 years. In your argument, you imply that trustees could act in bad faith by substituting bricks and mortar for books that are needed for teaching and training. I don't wish to prolong the debate on that point.

In the case of books, I make a distinction between high production and medium or literary production. High production is what we call service books, such as textbooks. In the case of more literary books, fewer copies are produced of course, as you stated very clearly, Madam. I believe you mentioned an average of 3,026 copies.

Let us suppose that books are taxed. Do you think that a distinction should be made between high-production books, with a high print run such as textbooks, particularly since they are produced by large and well-structured companies, and books with lower print runs such as literary works produced by small presses? What solution do you propose?

Mr. Cyrenne: We would like to see the same distinction that is made in the countries we mentioned earlier, particularly England and the United States. In those countries, there is no distinction: a book is a book.

A book is any publication that does not contain advertising. For the purposes of zero rating, we would like to see the definition of a book that is commonly accepted in England, in all provinces of Canada and in various other countries mentioned earlier, such as Portugal. We would make no distinction between high-volume and low-volume production. A book is a book. We would like to see the zero rating applied on that basis.

Mrs. Levert: This is a subject we have discussed at length. It is not particularly easy—indeed, it is even dangerous to attempt to determine the category in which a book belongs or to decide that books of one particular category will receive preferential treatment. For example, a child in school may require a wide variety of books in the course of the year. There is what is called the basic text-book which is used in class, but a very wide variety of complementary reference or other books are also required. It would be practically impossible to name them all.

Also, if we were to decide to practise segregation, we would have to practise it in relation to knowledge. I would certainly not want to be caught in such a trap. So, as Mr. Cyrenne was saying, it is our view that all books

[Texte]

à nos yeux, doit être détaxé dans son ensemble, car tous les livres portent la connaissance, même quand l'objet de la lecture n'est pas évident.

Donc, nous ne voulons pas de ségrégation entre les sortes de livres.

M. Vézina: Il ne faut pas trop croire au mythe de la richesse des éditeurs de manuels scolaires. Ce n'est pas une industrie qui est aussi solide qu'on peut le penser. Seules quelques grosses maisons américaines ou possédées par des étrangers font plusieurs millions de dollars. L'industrie du manuel scolaire est aussi fragile que l'autre. Comme le disait Carole, on ne peut pas faire de distinction entre les titres de livres.

Cette année, deux maisons d'édition ont fermé leurs portes ou ont été achetées par des maisons étrangères. Ce n'est pas une industrie qui est riche à millions. On est en concurrence avec les maisons d'édition françaises qui ont toutes les yeux sur les éditeurs québécois. C'est un mythe que les choses vont très bien dans le domaine de l'édition scolaire. Regardons l'évolution des maisons d'édition. Combien de maisons qui existaient il y a 20 ans sont encore en action aujourd'hui? Ce sont de nouvelles maisons d'édition, et seules les plus grosses sont vraiment très en santé.

Il y a des nuances à faire, et je me rallie à l'idée de ma collègue, à savoir qu'on ne devrait pas faire de distinction entre les livres. C'est pourquoi nous sommes ici ensemble ce soir.

M. Côté: Toujours dans le cadre de l'application de la TPS, dois-je comprendre par vos interventions que la propriété de l'édition québécoise en l'occurrence, ou canadienne, pourrait être mise en péril et qu'une mainmise étrangère pourrait survenir? Est-ce que les choses pourraient aller jusque-là?

M. Cyrenne: Il est très difficile de se prononcer là-dessus. On sait que le gouvernement canadien a institué deux programmes dont on fait d'ailleurs état dans notre mémoire. Les éditeurs de livres ont eu du gouvernement canadien, surtout depuis quelques années, des appuis très substantiels. Dans un cas, un ministère a donné 23 millions de dollars; dans l'autre cas, le ministère a donné 24 millions de dollars. Si le gouvernement canadien a jugé bon de donner ce genre d'appui, c'est parce que l'industrie était en difficulté financière. Donc, une taxe de 9 p. 100 pourrait possiblement mettre en danger cette industrie-là qui est surtout composée de petites entreprises. Autrement, on ne serait pas ici ce soir.

M. Côté: Personne ne serait ici. C'est ce que vous voulez dire.

M. Cyrenne: On n'a pas un chiffre d'affaires de plusieurs millions de dollars, nous. Le chiffre d'affaires moyen, dans notre industrie, est de moins de 1 million de dollars. D'autres personnes que vous avez entendues ces dernières semaines ont des chiffres d'affaires un peu plus élevés et sont en mesure de supporter une taxe de cet

[Traduction]

should be tax free, because books provide knowledge, even when the reason for reading them is not clear.

So, we do not want to see any kind of segregation when it comes to different types of books.

Mr. Vézina: One really should not put much stock in the myth that all text-book publishers are rich. That particular industry is not on a solid footing as one may think. Only a few large American or foreign publishers manage to make several million dollars. The text-book sector of the publishing industry is in fact just as fragile as any other sector. As Carole was mentioning, we simply can not differentiate on the basis of book titles.

This year, two publishers closed down or were bought out by foreign companies. We are not talking about an industry that makes millions. We must compete with French publishing houses that covet our Quebec publishing operations. It is a myth that everything is just perfect in the text-book publishing sector. Just look at how the situation has changed there. How many publishers that set up shop 20 years ago are still in business today? The fact is that many are newly established, and only the largest ones are really flourishing.

There are number of points that simply must be brought to the fore, and I certainly agree with my colleague when she says that we should not be differentiating books on the basis of their titles. That is why we are all here before you tonight.

Mr. Côté: Still on the subject of the GST, am I to understand from your comments that the Quebec or Canadian publishing industry could be endangered and that a foreign takeover is a possibility? Could things go that far?

Mr. Cyrenne: Well, it is very difficult for us to say. We know that the Canadian government has initiated two programs that we in fact mentioned in our brief. Book publishers have, particularly in the past few years, received substantial assistance from the Canadian government. In one case, a department gave some \$23 million; in another case, it provided \$24 million. If the Canadian government felt it appropriate to provide this kind of assistance, I assume it is because the industry was having financial difficulties. Consequently, a 9% tax could jeopardize our industry, which is mainly made up of small businesses. Otherwise, we would not be here tonight.

Mr. Côté: Nobody would be here. That is what you mean.

Mr. Cyrenne: We, for instance, do not have a turnover of several million dollars. The average turnover in our industry is less than \$1 million. Other people who have appeared before you in recent weeks have slightly higher turnovers and could handle a tax of that order, much better than Quebec publishing companies could.

[Text]

ordre-là, beaucoup mieux que des entreprises comme les éditeurs du Québec.

M. Lorne Nystrom (député de Yorkton—Melville): On propose maintenant une TPS de 9 p. 100 sur les livres. Est-ce que d'autres pays ont une TPS semblable sur les livres? Est-ce qu'il y a d'autres exemples dans le monde?

M. Cyrenne: Certains pays de la Communauté économique européenne imposent une TVA, mais à un taux réduit. Je n'ai pas tous les taux à la portée de la main, mais je pourrais dire que, dans bien des cas, le taux moyen est de 3 à 4 p. 100 dans les pays qui imposent les livres, alors que le taux moyen de la TVA est beaucoup plus élevé dans le cas des autres biens; il est probablement de 15 à 20 p. 100. Proportionnellement, le taux est très minime dans les pays qui imposent les livres. L'Angleterre, le Portugal et d'autres pays n'imposent aucune taxe, ni, évidemment, les États-Unis.

• 2105

Une chose nous inquiète un peu. Quand on parle de la TPS, on fait toujours des comparaisons avec d'autres pays. Je pense qu'on doit aussi comparer le Canada et les États-Unis, parce que c'est notre voisin. C'est le pays avec lequel on fait le plus gros chiffre d'affaires. Aux États-Unis, on ne taxe pas les livres.

M. Nystrom: Avec la proposition du parti de M. Blenkarn, est-ce que nous serons le seul pays où la TVA sera exactement la même pour les livres, les pizzas et toutes les autres choses?

M. Cyrenne: On vient de me donner une liste. En Allemagne, le taux est moindre; en Belgique, le taux est moindre; en France, le taux est moindre; en Grèce. . . Je pourrais continuer. La majorité des pays qui imposent les livres et dont j'ai les noms devant moi les imposent à un taux réduit. Par exemple, l'Irlande. . .

The Chairman: That is where there are dual or triple rates, though. Those are all countries where there are several rates.

Mr. Cyrenne: Yes, most countries in Europe impose several rates, I agree.

The Chairman: Yes. The fact is that a number of countries tax reading material. There are some exemptions, but the bulk of countries tax it.

Mr. Frénette: Is there not a tendency in those countries that those particular rates are on a down-swing? In certain countries they have found that by taxing reading material there is less consumption, and it does create problems, so there is a tendency for those rates to be decreased. In France they decreased the rate recently.

Mr. Cyrenne: Mr. Chairman, for Europe 1992, as you may be aware, a study is going on right now on books and other publications. They are considering zero-rating most of these publications, and this is information provided by

[Translation]

Mr. Lorne Nystrom (Yorkton—Melville): A 9% goods and services tax on books is being proposed. Do other countries have a similar GST on books? Are there other examples abroad?

Mr. Cyrenne: Some countries of the EEC do have a VAT, but at a reduced rate. I can not tell you exactly what all the rates are, but I can say that in many cases, the average is about 3% or 4% in those countries that tax books, whereas the average VAT is much higher for other goods; probably between 15% and 20%. Proportionally speaking, the rate is minimal in those countries that tax books. England, Portugal and other countries do not tax them, nor, of course, does the United States.

There is one thing that concerns us, though. When we talk about the GST, we are constantly comparing ourselves with other countries. I think we should also be comparing Canada and the United States, because it is our neighbor, it is our major trading partner, and in the United States, there is no tax on books.

Mr. Nystrom: Under Mr. Blenkarn's party's proposal, would we be the only country with a VAT that is exactly the same for books as it is for pizzas and other items?

Mr. Cyrenne: I have just been given the list. In Germany, the rate is lower; in Belgium, it is lower; in France, it is again lower; in Greece. . . I could go on and on. The fact is that the majority of countries that tax books, the list of which I have in front of me, tax them at a lower rate. Ireland, for example. . .

Le président: Oui, mais c'est dans les pays où il existe deux ou trois taux. Les pays que vous avez nommés ont tous plusieurs taux.

M. Cyrenne: oui, c'est vrai que la majorité des pays européens ont plusieurs taux de taxation.

Le président: Oui. Mais le fait est que bon nombre de pays appliquent une taxe aux livres et périodiques, etc. Certains articles sont exclus, mais la majorité des pays appliquent une taxe.

M. Frénette: Mais ne voit-on pas dans ces pays une tendance vers un abaissement de ces taux? Dans certains pays où l'on impose les livres et périodiques, on a constaté que la consommation de ces articles a baissé, ce qui crée un certain nombre de problèmes; voilà pourquoi on a tendance maintenant à baisser les taux. En France, par exemple, on a récemment baissé le taux.

M. Cyrenne: Comme vous le savez peut-être déjà, monsieur le président, en prévision de l'Europe 1992, une étude est actuellement en cours sur les livres et autres types de publications. On y étudie la possibilité de détaxer

[Texte]

an international association, *l'Union internationale des éditeurs*.

The Chairman: That is the position of the *Union internationale*. The other thing is that the position you are likely to face is a position for an equal tax in all countries in the Common Market.

Mr. Cyrenne: Zero-rating is an equal tax, Mr. Chairman.

The Chairman: Boy, we hope, *certainement*, and so is the top rate.

Mr. Cyrenne: So I agree that in Europe 1992 they will have to agree on one rate. With the low rate and the zero-rating being in place right now on books, the *Union internationale des éditeurs* are confident they will end up with a zero rate. We will all find out in 1992, I guess—

The Chairman: Or before.

Mr. Cyrenne: —or just before, but this is what they are aiming for.

M. Nystrom: Vous avez posé trois ou quatre question pour moi, monsieur le président. Nous avons devant nous des questions importantes. Je viens de la Saskatchewan. Vos collègues de la Saskatchewan et de l'Ouest du pays ont peur de la concurrence avec les États-Unis. Les États-Unis sont juste là, ils utilisent la langue anglaise, c'est un grand pays, ils ont beaucoup de publications, etc. Le cas du Québec est différent parce que vous avez une langue différente. Auriez-vous des problèmes semblables de concurrence avec la France, la Belgique et d'autres pays européens si une taxe de 9 p. 100 était imposée sur les livres?

M. Cyrenne: Il est évident que les éditeurs du Québec ont eux aussi des concurrents. Comme ils sont de langue française, la concurrence vient principalement de la France, de la Belgique et des autres pays francophones. La concurrence est continuellement à la porte. Comme on le dit dans notre mémoire, il serait beaucoup plus facile pour des grandes entreprises comme Hachette et d'autres d'absorber une taxe de 9 p. 100 que pour de petits éditeurs de le faire.

M. Vézina: Je pourrais ajouter que plusieurs compagnies américaines commencent à envahir le marché français du Canada. On a eu l'*Encyclopaedia Britannica* à la fin des années 60. Il y a des maisons américaines qui ont actuellement des bureaux à Montréal. Je pense à Aucton & Flynn qui traduisent leurs livres en français, McGraw-Hill Ryerson Ltd. qui est déjà installée depuis très longtemps. Il y a un consortium formé des Éditions HRW Ltée et des Édition Études Vivantes Ltée qui appartiennent à HBG de New-York, qui est contrôlé des États-Unis, et qui publie des livres en français.

[Traduction]

la majorité des publications, il s'agit-là de renseignements qui nous ont été fournis par une association internationale, à savoir l'Union internationale des éditeurs.

Le président: Ça c'est la position de l'Union internationale. L'autre chose, c'est qu'il est fort probable que les pays du Marché commun s'entendent pour appliquer le même taux.

M. Cyrenne: On pourrait tout aussi bien appliquer un taux nul partout, monsieur le président.

Le président: Eh bien, c'est certainement ce que nous espérons, bien qu'on puisse en dire autant pour le taux le plus élevé.

M. Cyrenne: Je conviens avec vous qu'en prévision de l'Europe 1992, les pays européens vont devoir s'entendre sur un taux uniforme. Étant donné que les taux actuellement appliqués sont soit minimales ou nuls, l'Union internationale des éditeurs est convaincue qu'ils vont finir par s'entendre sur un taux nul. Bien sûr, nous le saurons tous en 1992. . .

Le président: Ou avant.

M. Cyrenne: . . . ou juste avant, mais c'est ce qu'ils essaient d'obtenir.

Mr. Nystrom: You asked three or four questions for me, Mr. Chairman. These are very important matters we are considering. I, myself, am from Saskatchewan. Your colleagues in Saskatchewan and western Canada are afraid of competition from the United States. The United States is right next door, they speak English there, and it's a very big country, with lots of different publications. Quebec's situation is different, because you speak a different language. If a 9% tax is put on books, do you expect to have similar problems because of having to compete with France, Belgium and other European countries?

Mr. Cyrenne: It is clear that Quebec publishers also have competitors. Because they publish in the French language, their competition comes primarily from France, Belgium and other francophone countries. But the competition is always right there at the door. As we pointed out in our brief, it would be a lot easier for large publishing houses like Hachette and others to absorb a 9% tax than it would be for small publishers.

Mr. Vézina: I would just like to add that a number of American companies are starting to invade the French market in Canada. We got *Encyclopaedia Britannica* in the late '60s. Now there are American companies who have set up offices in Montreal. I am thinking of Aucton & Flynn that translates their books into French and of McGraw-Hill Ryerson Ltd., a well established firm. There is also consortium made up of *Les Éditions HRW Ltée* and *Les Éditions Études Vivantes Ltée* that belongs to HBG of New-York, is controlled from the US and publishes books in French.

[Text]

[Translation]

• 2110

Souvent même, ces maisons ne sont pas identifiées ou identifiables comme maisons étrangères, et les clients ne savent même pas qu'elles appartiennent à des éditeurs étrangers. Et ce sont nos principaux concurrents. Dans le livre scientifique technique universitaire, McGraw-Hill est un des plus gros vendeurs au Québec et dans l'ensemble du Canada. HRW à Montréal est une des trois plus grosses maisons d'édition, McGraw-Hill également, et les Éditions Études Vivantes aussi.

Les Américains sont une menace et les Français, aussi, ont les yeux tournés vers le Québec depuis que les lois ont été libéralisées et que FIRA a réduit ses exigences. L'exemple le plus récent est celui d'une compagnie montréalaise qui est à 100 p. 100 québécoise, Mondia Distribution Inc., et qui appartient maintenant à au Groupe Larousse latin Dico-Robert, en association avec Lavalin Inc. qui ouvre l'accès au marché africain.

M. Nystrom: Je pense que vous avez en conclusion, monsieur le président, un problème spécial parce que le marché au Québec est très petit avec seulement 6 ou 7 millions de Canadiens qui parlent le français.

The Chairman: It is a better market because of a high degree of literacy and some excellent culture and some terrific writers. It is no wonder the Americans are invading it and taking advantage of the economic opportunities there. With free trade they will be back in and the place will grow. You have to watch that, Nystrom!

M. Nystrom: Monsieur le président, est-ce que c'est à vous que j'ai posé ma question? Je pense que les témoins, ce soir, devraient faire un travail de lobbying auprès du député québécois; et ils restent bien tranquilles. C'est une attaque!

Mr. Frénette: Mr. Chairman, you were mentioning that there is a high degree of literacy in Quebec and I guess in Canada. A study was published a couple of weeks ago by *le Conseil du patronat*, stating that the degree of illiteracy in Quebec was 28% of the population, and I think in Canada it was estimated at 24%—around those numbers. So if we do tax material knowledge we are certainly not going to help to reduce those rates. We do, I think, have a commitment to try to reduce those rates. That is why we think we should not tax knowledge.

The Chairman: I would like to carry on with this discussion, but the time does go. I would like to thank you for coming. It has been a first-class presentation.

Our next witness is the Don't Tax Reading Coalition. The Don't Tax Reading Coalition is headed by Hamish Cameron of the Association of Canadian Publishers, University of Toronto Press; David Kirkwood of the Canadian Book Publishers Council, D.C. Heath Canada Limited; Dan Mozersky, Canadian Booksellers Association; Ross Mavis, Canadian Community Newspapers Association; and Lynn Cunningham,

It often happens that we do not recognize or identify these firms as foreign. Customers often do not know that they belong to foreign publishers. They are our main competitors. As regards sales of university-level scientific and technical books, McGraw-Hill is one of the largest companies in Quebec and Canada as a whole. HRW in Montreal is one of the three largest publishing houses, McGraw-Hill also, as well as *Les Éditions Études Vivantes*.

The Americans are a threat and the French are looking at Quebec since we liberalized our laws and since FIRA reduced its demands. One of the most recent examples is that of a Montreal firm, belonging one hundred percent to Quebec interests, *Mondia Distribution Inc.* that now belongs to the *Larousse latin Dico-Robert* group, in association with the Lavalin group, that is opening up the African market.

Mr. Nystrom: All this leads us to conclude, Mr. Chairman, that we have a special problem because the Quebec market is so small with only six or seven million Canadians who speak French.

Le président: C'est un bon marché où le taux d'alphabétisme est élevé, où l'on est cultivé et où il y a des écrivains formidables. Rien d'étonnant à ce que les Américains l'envahissent et saisissent les possibilités économiques qui s'offrent dans ce marché. Grâce au libre-échange, ils vont revenir et il y aura un essor économique. Surveillez cela, monsieur Nystrom!

M. Nystrom: Mr. Chairman, was I asking you the question? I think our witnesses this evening should do some lobbying with Quebec MP's; but they are staying very quiet. They are under attack!

M. Frénette: Monsieur le président, vous avez dit que l'alphabétisme était élevé au Québec et je suppose au Canada aussi. Dans une étude publiée il y a quelques semaines par le Conseil du patronat, on révèle que l'analphabétisme au Québec touche 28 p. 100 de la population et je pense au Canada, 24 p. 100—plus ou moins. Ce n'est pas en taxant la connaissance que nous allons aider à réduire ces pourcentages. Or je pense que nous avons l'obligation d'essayer de réduire ces pourcentages. C'est pourquoi nous pensons qu'il ne faut pas taxer la connaissance.

Le président: J'aimerais poursuivre la discussion, mais le temps passe. J'aimerais vous remercier de votre présence ici ce soir. Votre témoignage était de premier ordre.

Nous accueillons maintenant les représentants de la *Don't Tax Reading Coalition*. La coalition est dirigée par M. Hamish Cameron de la *Association of Canadian Publishers*, Presses de l'Université de Toronto; et comparaissent également M. David Kirkwood de la *Canadian Book Publishers Council, D.C. Heath Canada Limited*; M. Dan Mozersky, *Canadian Booksellers Association*; M. Ross Mavis, *Canadian Magazine*

[Texte]

Canadian Magazine Publishers Association and *Toronto Life* magazine.

[Traduction]

Publishers Association; et M^{me} Lynn Cunningham, *Canadian Magazine Publishers Association* et de la revue *Toronto Life*.

• 2115

Mr. Ross Mavis (Member, Don't Tax Reading Coalition): Mr. Blenkarn, members of the committee, it is with pleasure that the Don't Tax Reading Coalition respectfully submits its brief and appears before you.

I am the executive director of the Canadian Community Newspapers Association, which is a member of the Don't Tax Reading Coalition. With me are Mr. Dan Mozersky, a bookstore owner in Ottawa, representing the Canadian Booksellers Association; Mr. Hamish Cameron, representing the Association of Canadian Publishers, and executive assistant to the director of the University of Toronto Press. Mr. Cameron is formerly executive director of the Association of Canadian Publishers. Mr. David Kirkwood, vice-president of D.C. Heath Canada Ltd., is representing the Canadian Book Publishers' Council; and Ms Lynn Cunningham, executive editor of *Toronto Life* magazine, is representing the Canadian Magazine Publishers Association.

If you will allow me, I also wish to introduce other members of the Don't Tax Reading Coalition who are attending this hearing: Ms Jacqueline Hushion, of Canadian Book Publishers; Ms Catherine Keachie, of the Canadian Magazine Publishers Association; Mr. Gordon Platt, of the Association of Canadian Publishers; Ms Jane Cooney, of the Canadian Library Association; Mr. Ray Argyle, of the Periodical Marketers of Canada; Mr. Serge Lavoie, of the Canadian Booksellers Association; and for the Antiquarian Booksellers Association of Canada, Mr. Patrick McGahern of McGahern Books in Ottawa.

Finally, Mr. Chairman, the Don't Tax Reading Coalition is pleased to note the support and endorsement of the Writers Union of Canada and the League of Canadian Poets, some members of which are attending this hearing.

I will now ask Mr. Dan Mozersky to present a brief summary of the Don't Tax Reading Coalition position on the goods and services tax as it applies to reading material.

Mr. Dan Mozersky (Member, Don't Tax Reading Coalition): Mr. Chairman, we would like to be very direct. Books, magazines and newspapers will be the hardest hit of commodities by the goods and services tax. At present reading matter is not taxed federally or provincially. There is absolutely no tax on any of the materials that go into the production of a book, a magazine or a newspaper.

This coalition would like to remind the committee that these exemptions are historical, that they have been upheld by successive governments over the decades and that the reasons behind the exemptions are primarily non-economic. For years legislatures have accepted the

M. Ross Mavis (Membre, Don't Tax Reading Coalition): Monsieur Blenkarn, mesdames et messieurs, la coalition *Don't Tax Reading* est heureuse de vous présenter son mémoire et de comparaître devant vous.

Je suis le directeur exécutif de la *Canadian Community Newspapers Association* qui fait partie de la coalition. Nous sommes accompagnés de M. Dan Mozersky, libraire à Ottawa qui représente la *Canadian Booksellers Association*; de M. Hamish Cameron, qui représente la *Association of Canadian Publishers* et qui est adjoint au directeur des presses de l'Université de Toronto. M. Cameron est l'ancien directeur exécutif de la *Association of Canadian Publishers*. M. David Kirkwood, vice-président de D.C. Heath Canada Ltd. représente ici le *Canadian Book Publishers' Council*; et M^{me} Lynn Cunningham, rédactrice en chef de la revue *Toronto Life* représente ici la *Canadian Magazine Publishers Association*.

J'espère que vous me permettrez de vous présenter également d'autres membres de la coalition qui sont présents: M^{me} Jacqueline Hushion, de la *Canadian Book Publishers Association*; M^{me} Catherine Keachie de la *Canadian Magazine Publishers Association*; M. Gordon Platt de la *Association of Canadian Publishers*; M^{me} Jane Cooney de la *Canadian Library Association*; M. Ray Argyle de *Periodical Marketers of Canada*; M. Serge Lavoie de la *Canadian Book Sellers Association*; et de l'Association de la librairie ancienne du Canada, M. Patrick McGahern de McGahern Books à Ottawa.

Enfin, monsieur le président, les membres de la coalition sont heureux de signaler que les membres de la *Writers Union of Canada* et de la *League of Canadian Poets* dont certains sont ici aujourd'hui nous appuient et nous encouragent.

Je vais maintenant demander à M. Dan Mozersky de vous présenter un bref résumé de la position de la coalition en ce qui concerne la taxe sur les produits et services, et précisément son application éventuelle aux ouvrages écrits.

M. Dan Mozersky (Membre, Don't Tax Reading Coalition): Monsieur le président, nous aimerions étre très francs. Les livres, les revues et les journaux seront les plus durement touchés par la taxe sur les produits et services. A l'heure actuelle, ces ouvrages ne font l'objet d'aucune taxe fédérale ou provinciale. Il n'y a pas non plus de taxe sur les composantes nécessaires à la production d'un livre, d'une revue ou d'un journal.

Les membres de la coalition aimeraient rappeler aux membres du comité que ces exemptions sont traditionnelles, que les gouvernements qui se sont succédés les ont maintenues depuis des décennies et qu'elles s'expliquent principalement par des raisons

[Text]

principle that nothing should impede the free flow of thoughts and ideas of education and of culture.

We would also like to remind the committee that the Don't Tax Reading Coalition is not a late comer to the argument of protecting reading matter from taxation. The coalition was formed in 1986 in response to the federal imposition of a 10% tariff on English-language books. The industries responsible for the creation, manufacture and dissemination of reading matter have always stood in opposition to any barrier to the free flow of ideas in print form. In this regard Canada has not been unique. It is notable that the United Kingdom zero-rates both food and reading from its own value-added tax. Reading is also zero-rated in Australia, Japan, Norway, Iceland, Spain, Portugal, Italy, Switzerland and Ireland.

Furthermore, there is strong support among Canadians for tax-free reading. A July 1989 Environics poll revealed that 83% of Canadians believe books should not be taxed, a figure higher than that for most other leisure activities.

While the reasons for the current exemption of reading matter are largely non-economic, make no mistake that the impact of a 9% goods and services tax would be devastating. For reading this will be a new tax, not the replacement of any existing taxation. Books and magazines are highly price sensitive and experience elasticity factors as high as 3.7%. A 9% increase in price will without doubt lead to a minimum 9% decrease in demand. Profitability in our industry is low, especially the highly price-sensitive magazine sector and the culturally important Canadian book publishing sector. Data we have shared with the Department of Finance shows that a significant number of culturally important book and magazine publishers rely on government grants for their profitability and that profits are wiped out with any drop in sales.

We feel it is important to remind the committee that the majority of books and magazines sold in Canada originate elsewhere. In the book industry, imports account for at least 75% of sales. We steadfastly maintain that government plans to collect the tax on all direct and magazine importations is completely unworkable and that the suspension of the postal and courier remission orders for reading matter will lead to an unmanageable paper burden and widespread noncompliance. Domestically

[Translation]

non-économiques. Pendant des années, les parlements ont accepté le principe que rien ne doit gêner le libre mouvement des idées, de la pensée, de l'instruction et de la culture.

Nous aimerions également rappeler aux membres du comité que ce n'est pas la première fois que la coalition s'élève pour défendre les ouvrages publiés de l'imposition d'une taxe. C'est en 1986 que la coalition a été constituée afin de s'opposer à l'imposition par le gouvernement fédéral du tarif de 10 p. 100 sur les livres de langue anglaise. Les industries responsables de la création, de la fabrication, de la dissémination d'ouvrages écrits se sont toujours opposés à toute entrave à la libre-circulation des idées. A cet égard, le Canada ne fait pas exception. Et il est à noter que le Royaume-Uni a détaxé les aliments et les ouvrages écrits afin de les exempter de sa propre taxe sur la valeur ajoutée. En Australie, au Japon, en Norvège, en Islande, en Espagne, au Portugal, en Italie, en Suisse et en Irlande, les ouvrages écrits sont également détaxés.

En outre, les Canadiens appuient majoritairement l'idée de ne pas taxer les livres. En juillet 1989, un sondage de *Environics* révélait que 83 p. 100 des Canadiens estiment qu'il ne faut pas taxer les livres, un chiffre plus élevé que celui des autres activités de récréation.

Bien que les ouvrages écrits soient actuellement exemptés pour des raisons qui n'ont rien à voir avec des considérations économiques, soyez assurés que cette taxe de 9 p. 100 sur les produits et services va avoir des répercussions tout à fait dévastatrices. En effet, dans notre cas, il s'agit d'une nouvelle taxe et non pas du remplacement de ce qui existe déjà. La vente des livres et des revues dépend surtout du prix, et on voit des facteurs d'élasticité qui peuvent aller jusqu'à 3,7 p. 100. Une augmentation de 9 p. 100 du prix entraînera à tout le moins une diminution de 9 p. 100 dans la demande. Les marges de profit sont très faibles dans notre industrie, surtout dans le secteur des revues qui est extrêmement sensible au prix et le secteur du livre canadien qui est extrêmement important sur le plan culturel. Les données que nous avons présentées au ministère des Finances révèlent qu'un nombre considérable d'éditeurs de livres et de revues d'importance culturelle dépendent des subventions gouvernementales afin de réaliser des bénéfices et que ceux-ci disparaissent si les ventes diminuent le moins.

Il faut, pensons-nous, rappeler aux membres du Comité que la majorité des livres et des revues vendus au Canada viennent d'ailleurs. Dans l'industrie du livre, les importations représentent au moins 75 p. 100 des ventes. Nous avons toujours maintenu que le projet du gouvernement de percevoir la taxe sur tous les produits importés directement et sur les revues ne fonctionnera pas du tout et que l'abandon des ristournes postales pour l'expédition d'ouvrages écrits entraînera des problèmes

[Texte]

produced books and magazines along with those imported commercially will be placed at a 9% disadvantage.

We believe all of these are sound economic impact arguments which have yet to be satisfactorily addressed after months of consultation with Finance officials. More significantly, we have yet to hear why an important exemption based on decades of cultural and educational considerations should all of a sudden be brought to an end.

The impact of this tax on education and on the government's own program to combat illiteracy will be negative in the extreme. For a government that believes in universal free education and that promises to combat and eliminate illiteracy, it is a sad irony that it will now put a tax on reading, on books, on magazines, on newspapers, on the essential building blocks of these programs.

We would like to submit to this committee that the Don't Tax Reading Coalition is not simply putting forth a special interest view for the sake of its own expediency. It is arguing for a continuation of basic principles whose underpinnings have never changed.

The Don't Tax Reading Coalition respectfully requests that books, magazines and newspapers remain tax-free for at least another 123 years. Thank you.

The Chairman: You were, I think, in the room when the newspaper people were here and suggested that the tax apply to their advertising but not to their circulation. I note you are representing magazines and periodicals and weekly newspapers. Would you accept that type of view? I am not talking about the books now, for a moment; I am talking about magazines and the rest of it. You realize of course that most of the people that advertise would get an input tax credit on their advertising, so it probably would be a wash if it were taxed.

Mr. Mozersky: You are asking would be accept a compromise—

The Chairman: The question is, that would not be in a sense taxing the reading but taxing a form of the revenue, of course, and perhaps not taxing the revenue from circulation but revenue from advertising.

Ms Lynn Cunningham (Don't Tax Reading Coalition): Speaking for the magazine industry's interest in this, we feel we need to further study the impact of this. A significant number of advertisements are currently placed through American-based agencies for Canadian consumers, and we would be put, if not at a direct price disadvantage, at a certain psychological price disadvantage as a result of such a tax. We frankly need more time to study the impact.

[Traduction]

insurmontables de paperasserie et le non-respect de la loi sur une grande échelle. Les livres et les revues produits au pays ainsi que les publications importées pour revente seront pénalisés de 9 p. 100.

À notre avis, tous ces arguments sur l'incidence économique sont fondés mais après des mois de consultation avec les fonctionnaires du ministère des Finances, on n'y a toujours pas répondu à notre satisfaction. Plus important encore, on ne nous a toujours pas dit pourquoi les exemptions fondées sur des considérations culturelles et éducatives depuis des années doivent tout à coup prendre fin.

Cette taxe aura une incidence extrêmement négative sur l'éducation et le programme du gouvernement qui vise à combattre l'analphabétisme. Venant d'un gouvernement qui croit dans l'éducation universelle gratuite et qui promet de combattre et d'éliminer l'analphabétisme, l'imposition d'une taxe sur les ouvrages, sur les livres, sur les revues, sur les journaux, sur les éléments essentiels à ces programmes est vraiment ironique.

Nous aimerions faire valoir auprès des membres de ce Comité que la coalition ne défend pas simplement ses propres intérêts particuliers mais plaide plutôt en faveur du respect des principes fondamentaux dont on a jamais modifié les bases.

La *Coalition Don't Tax Reading* demande respectueusement que les livres, revues et journaux demeurent détaxés pour encore au moins 123 ans. Merci.

Le président: Vous étiez je pense dans la salle lorsque les représentants des journaux nous ont suggéré que la taxe vise leurs annonces mais non leur circulation. Je remarque que vous représentez des revues et des périodiques ainsi que des hebdomadaires. Êtes-vous d'accord avec cette position? Je ne parle pas pour l'instant des livres; je parle uniquement des revues, etc. Vous comprenez évidemment que la plupart des commanditaires recevraient un crédit sur les intrants pour leurs annonces et donc même taxés cela ne donnerait pas grand-chose.

M. Mozersky: Vous demandez si nous accepterions un compromis—

Le président: Voilà, d'une certaine façon, ce serait une taxe non pas sur les ouvrages, mais sur les recettes c'est-à-dire non pas celles tirées de la circulation mais de la promotion.

Mme Lynn Cunningham (Don't Tax Reading Coalition): Du point de vue du secteur des revues, nous estimons qu'il nous faut plus de temps pour étudier l'incidence de cette proposition. À l'heure actuelle, ce sont des agences américaines qui placent un grand nombre des annonces destinées à des consommateurs canadiens; nous serions donc désavantagés en ce qui concerne le prix ou tout au moins sur le plan psychologique si ce genre de taxe est imposée. Il nous faut vraiment plus de temps pour étudier la question.

[Text]

The Chairman: I just wanted to find out how you merged with that particular presentation we had earlier. If you could do some studying and get back on that, that might be... On these things I often find if you can come to some sort of amicable agreement this is maybe one thing that could be worked out.

Mr. Whittaker: I am curious from looking down your organization and some of the organizations involved in it. The Daily Newspaper Association spoke of their decision or their legal opinion to which you have overtly or covertly alluded in your presentation. Now they have spoken essentially with respect to newspapers alone, but your group represents magazines and book publishing. Would you or have you looked at that decision as far as expansion into the area of magazines and books is concerned?

Mr. Mozersky: Are you talking about the constitutionality?

Mr. Whittaker: That is correct.

• 2125

Mr. Mozersky: We are studying the matter. We have legal counsel and constitutional experts who are currently advising us, but we do not at the moment have a hard opinion on that particular issue. Regarding attacks on imported books, we feel there might be a constitutional basis. We are studying attacks on domestic books

Mr. Whittaker: How about the magazine aspect, the magazines being similar to the daily and weekly press?

Ms Cunningham: If the newspapers are successful in this we are going to change our name to the Canadian Magazine Press Association.

Mr. Whittaker: You speak of research essentially that talks of affecting sales on a 1% for 1% basis. Have you some research that—

Mr. Mozersky: Well, there is the Coopers & Lybrand study, which has been referred to previously, which has shown a price elasticity.

The Chairman: Do you have a copy of that study?

Mr. Mozersky: We can provide you with a copy.

The Chairman: Would you provide our research staff with that, so we can take a look at it?

Mr. Mozersky: Yes.

Mr. Hamish Cameron (Don't Tax Reading Coalition): There is also a U.K. study which makes a similar point.

Mr. Whittaker: Do you have that study also?

Mr. Mozersky: That I am not sure. I am familiar with the Coopers & Lybrand one. They go as far as saying there

[Translation]

Le président: Je voulais simplement voir quelle était votre position par rapport à cette proposition particulière qu'on nous a faite précédemment. Si vous pouviez étudier la question et nous le faire savoir, ce serait peut-être... Dans ce genre de chose, je constate souvent que s'il y a un moyen de s'entendre à l'amiable, c'est beaucoup plus simple.

M. Whittaker: La liste des membres de votre organisme et des organismes affiliés a éveillé ma curiosité. La *Daily Newspaper Association* a mentionné une décision ou une opinion juridique à laquelle vous avez directement ou indirectement fait allusion dans votre exposé. Or l'association parlait essentiellement au nom des journaux mais votre groupe représente les revues et les éditeurs de livres. Avez-vous examiné cette décision dans le contexte des revues et des livres?

M. Mozersky: Vous voulez parler du point de vue constitutionnel?

M. Whittaker: Justement.

M. Mozersky: Nous étudions la question. Nous avons fait appel à un conseiller juridique et à des spécialistes en questions constitutionnelles mais nous n'avons pas encore une opinion bien arrêtée sur cet aspect particulier. En ce qui concerne les attaques contre les livres importés, nous pensons qu'il y a peut-être un argument constitutionnel. Nous examinons la question des livres canadiens.

M. Whittaker: Qu'en est-il des revues, des revues semblables aux quotidiens et aux hebdomadaires?

Mme Cunningham: Si les journaux réussissent, nous allons changer notre nom pour devenir la *Canadian Magazine Press Association*.

M. Whittaker: Vous avez mentionné des recherches qui font état d'une incidence de 1 p. 100 sur les ventes. Avez-vous des données qui...

M. Mozersky: Il y a l'étude de Coopers & Lybrand, dont on a déjà parlé qui démontre l'élasticité des prix.

Le président: Avez-vous copie de cette étude?

M. Mozersky: Nous pouvons vous en fournir un exemplaire.

Le président: Si vous vouliez l'envoyer à notre personnel de recherche de façon à ce que nous puissions l'examiner?

M. Mozersky: Oui.

M. Hamish Cameron (Don't Tax Reading Coalition): Il y a également une étude britannique qui démontre la même chose.

M. Whittaker: Avez-vous également cette étude en main?

M. Mozersky: Je ne sais pas au juste. Je connais l'étude de Coopers & Lybrand. Ils vont jusqu'à dire que le

[Texte]

is a 2.5:1 price elasticity ratio. The best case scenario will be 1:1. For every 1% increase there will be a 1% decrease.

Mr. Whittaker: If you do have the British study perhaps that might also be helpful to the researcher.

The Chairman: I think we ought to look at those studies.

Ms Cunningham: In the case of magazines, they are constantly testing increases in prices. My own magazine, for example, has been attempting for years to raise its subscription price above \$14.95, and we have found that it is simply impossible. Immediately it goes above that psychological barrier of \$14.95, subscriptions decline in fact at a greater than 1:1 ratio, and this is true across the board in the magazine industry.

Mr. Whittaker: To interpret it into language that I can understand, in essence what you are telling me is that there is going to be a problem.

Mr. Cunningham: For a 10% increase in price there is a 10% decrease in the number of subscriptions you receive.

Mr. Mozersky: What we are selling is extremely price sensitive, and those of us who stand in the front lines, at the cash, we hear customers consistently say a book is too high, or they complain about it, and they seem to be very, very sensitive. When prices do go up, they notice it. As I say, the Coopers & Lybrand study shows there is a price increase.

Mr. Whittaker: You have concentrated essentially, as I have read it, on the 9% increase with a 9% decrease in sales. Have you also looked at the aspect of compliance, the administration of this, and what that is going to do in added cost to publishers, sellers, booksellers, magazine sellers, etc.?

Mr. Mozersky: There are a couple of problems. One, as we have mentioned, is the business of collecting tax on books that are directly imported into the country either by consumers themselves buying from stores or by direct mail from book clubs. We feel there is an absolute minefield of paperwork here for the government to attempt to control or attempt to collect tax on that. If they forgo that, as they are currently doing, imported books will have an unfair economic advantage over Canadian books.

As for the paperwork, and I speak here as a retailer, the book business is a unique business. We deal with literally thousands of suppliers, and we buy tens of thousands of books. We have a huge variety of suppliers. We are not like the clothing business or other industries where you buy from one or two or three suppliers. To give you facts, Prospero Books in the last six months have dealt with 1,200 vendors, and we have processed 12,000

[Traduction]

pourcentage d'élasticité est de 2.5 pour 1. Dans le meilleur des mondes, ce sera 1 pour 1. Pour chaque 1 p. 100 d'augmentation, il y aura une diminution des ventes de 1 p. 100.

M. Whittaker: Si vous avez l'étude britannique, elle pourrait également être utile à notre attaché de recherche.

Le président: Je pense qu'il nous faudrait examiner ces études.

Mme Cunningham: Dans le cas des revues, on essaie constamment d'augmenter les prix. Ma propre revue par exemple, essaie depuis des années d'augmenter à plus de 14.95\$ le prix d'un abonnement et nous constatons que c'est tout à fait impossible. Cela dépasse immédiatement la barrière psychologique et les abonnements diminuent en fait de plus de 1 p. 100; et c'est la même chose dans le secteur des revues.

M. Whittaker: Pour parler en termes que je puisse comprendre, essentiellement vous nous dites qu'il va y avoir un problème.

Mme Cunningham: Si le prix de vente augmente de 10 p. 100, le nombre d'abonnements va diminuer de 10 p. 100.

M. Mozersky: Ce que nous vendons réagit beaucoup aux fluctuations de prix et ceux parmi nous qui sommes en contact avec les clients, à la caisse, entendons la clientèle dire constamment que le prix d'un livre est trop élevé ou s'en plaindre; la clientèle semble extrêmement sensibilisée aux prix. Lorsque les prix augmentent, elle le remarque. Comme je le disais, l'étude Coopers & Lybrand révèle qu'il y a une augmentation de prix.

M. Whittaker: Si je comprends bien, vous vous préoccupez surtout du fait qu'une augmentation de 9 p. 100 va entraîner une diminution de 9 p. 100 des ventes. Avez-vous également examiné la conformité, l'administration de cette taxe et ce que cela va ajouter aux frais des éditeurs, des vendeurs, des libraires, des vendeurs de revues, etc?

M. Mozersky: Il y a quelques problèmes. D'abord comme nous l'avons mentionné, il y a la question de la perception de la taxe sur des livres importés directement au pays soit par les consommateurs eux-mêmes par l'entremise d'un libraire, soit directement par l'entremise d'un club de livres. Nous estimons que cela produira une myriade de papiers que d'essayer de contrôler ou de percevoir cette taxe. Si le gouvernement ne fait rien comme c'est le cas actuellement, les livres importés jouiront d'un avantage économique indu par rapport aux livres canadiens.

Quant à la paperasse, et je parle ici comme détaillant, la librairie est un domaine unique. Nous traitons avec des milliers de fournisseurs, nous achetons des dizaines de milliers de livres. Nous traitons avec toute une gamme de fournisseurs. Nous ne sommes pas comme dans le secteur du vêtement où l'on s'alimente chez un, deux, ou trois fournisseurs. Pour vous citer des faits, Prospero Books a au cours des six derniers mois fait affaire avec 1,200

[Text]

pieces of paper. That is 12,000 invoices. So when you talk about a paper burden of inputting and outputting in the book business at the retail level, you are talking about an administrative nightmare.

• 2130

Mr. Whittaker: So the short answer is that it is going to be hell for book retailers and wholesalers.

Mr. Mozersky: Yes.

Mr. David Kirkwood (Don't Tax Reading Coalition): Not only for wholesalers but also for publishers. I might say that my company is in a similar situation to the retail industry. We deal with probably somewhere in the neighbourhood of 8,000 separate accounts and we have cut something in the neighbourhood of 20,000 invoices so far this year, and that would certainly create major problems for us.

Mr. Whittaker: Have you calculated in the added cost to you? You have told us about the 9%. Have you estimated what the cost of compliance is going to be for the industry?

Mr. Cameron: I do not think we have calculated compliance costs across the industry. It would be very difficult, it would depend on what place in the chain you are in. Obviously because of the way the industry works, the publisher's receivables are much longer than its payables, so there is the added cost of carrying the tax due until you. . . You claim the tax credit as soon as you make your purchase. As soon as you sell the product you are liable to pay the tax, but since the receivables are longer than the payables, there is an added cost. On the other hand, it washes out because the bookseller gets the advantage.

The Chairman: You make a profit on it actually. You wind up holding tax-free inventory and hold the profit on the interchange, the mark-up for the period. Studies in the U.K. and the Common Market show that the large dealers cover all their administration costs out of the use of the taxman's money while they hold it.

Mr. Cameron: Well, I guess if you hold it—

The Chairman: You hold it for a month. You have it on average for half a month.

Mr. Cameron: In the book industry the difference is much longer than a month.

The Chairman: It may be. I am just giving you general figures. I do not know exact figures.

Mr. Kirkwood: The average number of days on invoices outstanding in our receivables, and ours are fairly typical for the industry, is 77 days.

The Chairman: What about your payables?

Mr. Kirkwood: We pay our bills on time; if we do not, our suppliers cut us off.

[Translation]

vendeurs et nous avons traité 12,000 bouts de papier. C'est-à-dire 12,000 factures. Quand vous dites qu'il y aura beaucoup de paperasse pour percevoir et remettre cette taxe sur la vente au détail des livres, vous parlez en fait d'un cauchemar administratif.

M. Whittaker: En résumé, donc, ce sera un cauchemar pour les détaillants et grossistes de livres.

M. Mozersky: Oui.

M. David Kirkwood (Don't Tax Reading Coalition): Non seulement pour les grossistes mais également pour les éditeurs. Mon entreprise est dans une situation similaire à celle des détaillants. Nous devons gérer environ 8,000 comptes distincts et jusqu'ici cette année, nous avons envoyé environ 20,000 factures; cela nous compliquerait certainement beaucoup la tâche.

M. Whittaker: Avez-vous calculé combien il vous en coûterait de plus? Vous nous avez parlé de 9 p. 100. Avez-vous évalué quel serait le coût d'observation pour votre industrie?

M. Cameron: Je ne crois pas que nous ayons calculé les coûts d'observation pour toute l'industrie. Ce serait difficile, et différent pour chaque maillon de la chaîne. À cause de notre mode de fonctionnement, les comptes-clients d'un éditeur sont payés moins rapidement que les comptes-fournisseurs. Il faut donc tenir compte du coût additionnel de la conservation de la taxe due jusqu'à. . . Vous réclamez le crédit dès que vous faites un achat. Dès que vous vendez le produit, vous devez payer la taxe. Mais comme les comptes-clients se paient moins rapidement que les comptes-fournisseurs, il y a un coût supplémentaire. Par contre, il y a une compensation puisque le libraire en profite.

Le président: Actuellement, vous faites un profit. Vous gardez un inventaire sur lequel aucune taxe n'a été payée et gardez le profit en attendant, la marge pour cette période. Des études effectuées en Grande-Bretagne et dans le marché commun révèlent que les grands distributeurs paient leurs frais d'administration à même l'argent du fisc pendant qu'ils le conservent.

M. Cameron: J'imagine que si on le conserve. . .

Le président: Vous le gardez pendant un mois. En moyenne, vous en disposez pendant un mois et demi.

M. Cameron: Dans l'industrie du livre, la différence est supérieure à un mois.

Le président: C'est possible. Je ne vous donne que des chiffres généraux. Je ne connais pas les chiffres exacts.

M. Kirkwood: En moyenne, les comptes-clients ne sont pas payés avant soixante-dix-sept jours dans notre entreprise et je crois qu'elle est un exemple typique.

Le président: Qu'en est-il de vos comptes-fournisseurs?

M. Kirkwood: Nous payons nos factures à temps; autrement, nos fournisseurs nous abandonneraient.

[Texte]

The Chairman: Do you get 90 days credit there?

Mr. Kirkwood: We certainly do not get 90 days credit.

The Chairman: I see.

Mr. Kirkwood: So I am afraid the U.K. thing would not apply.

The Chairman: You are not getting long enough credit terms. Is that your problem?

Mr. Kirkwood: That is the problem.

Mr. Cameron: It is the nature of the industry and it is a cost that publishers pay. That will be inflated somewhat. On the other hand, it washes out because the purchaser gets the advantage the other way around. What I am saying, though, is that at different parts, different levels in the chain, there are different kinds of added impacts of administration. But we have not added it up and come up with a total.

Mr. Whittaker: We have talked about company failures, as a result of the tax, and I would assume that the other factors are in. Do you have any estimates on company failures within the whole publishing industry that you represent, and the selling industry?

Mr. Cameron: I would not like to guess exactly what the failures would be. If I could raise my prices by 9% with impunity, and stop losing a lot of money, I would do it immediately. I do not know why the government thinks it can raise it 9% for me and it will be okay. If I raise it 9% I am going to have to absorb some of the costs. One way of doing that is to reduce the number of people who are working for me, or try to reduce my costs in some way.

A very small company really cannot afford to do that. So a company that is making zero profit right now, probably making zero profit after grants, how long do you think it can afford to go with a 9% decrease in revenue? I think there are a lot of companies like that in the industry.

Mr. Mozersky: We respect your request for economic information, but our arguments are not solely based on economics. We are not here to cry poor. We are not here to say half of us are going to go out of business. We are here—

Mr. Whittaker: I am interested in that, though, sir.

Mr. Mozersky: Well, we are too—

Mr. Whittaker: If there is going to be an impact on employment, on the economy of this country, particularly on the cultural area of this country, I want to know about it and I want to make sure that everybody on this committee and all the press know about it.

[Traduction]

Le président: Vous avez bien une période de crédit de quatre-vingt-dix jours?

M. Kirkwood: Non, nous n'avons certainement pas de crédit de quatre-vingt-dix jours.

Le président: Je vois.

M. Kirkwood: Par conséquent, la situation en Grande-Bretagne n'est pas semblable à la nôtre.

Le président: Vous n'avez pas des périodes de crédit très longues. Est-là le coeur du problème?

M. Kirkwood: C'est le problème.

M. Cameron: C'est la nature de notre industrie et c'est un prix que paient les éditeurs. Il nous en coûtera plus cher. Par contre, l'acheteur en profite à l'inverse. En résumé, il y a différents maillons dans la chaîne et à chaque niveau, il y aura différentes incidences administratives. Mais nous ne les avons pas additionnés pour évaluer le coût total.

M. Whittaker: Nous avons parlé des faillites d'entreprise qui pourraient résulter de la TPS. Il y a bien sûr d'autres facteurs. Avez-vous une idée du nombre de faillites dans l'industrie de l'édition et de la vente de livres?

M. Cameron: Je ne voudrais pas avoir à deviner combien il y aurait de faillites. Si je pouvais augmenter mes prix de 9 p. 100 sans perdre de l'argent, je le ferais immédiatement. Je ne comprends pas que le gouvernement puisse croire qu'il peut augmenter mes prix de 9 p. 100 sans que j'en souffre. Si j'augmente mes prix de 9 p. 100, il faudra que j'assume certains des coûts. Pour le faire, je réduirai peut-être mon personnel ou j'essaierai de comprimer mes dépenses autrement.

Or une petite compagnie qui ne peut pas se le permettre. Par conséquent, une société qui ne fait aucun profit actuellement, même en tenant compte des subventions, ne pourra pas vivre bien longtemps avec une réduction de 9 p. 100 de ses recettes. Il y a beaucoup de petites entreprises de ce genre dans l'industrie que je représente.

M. Mozersky: Nous comprenons que vous vouliez des renseignements d'ordre économique mais nos préoccupations ne sont pas uniquement de cet ordre. Nous ne sommes pas ici pour nous plaindre de notre pauvreté. Nous ne sommes pas ici pour dire que la moitié d'entre nous courons à la faillite. Nous sommes ici. . .

M. Whittaker: Ces cela qui m'intéresse, monsieur.

M. Mozersky: Et bien, nous aussi. . .

M. Whittaker: S'il doit y avoir des répercussions sur l'emploi, sur l'économie du pays, particulièrement dans le domaine culturel, je veux que vous nous en parliez et que tous les membres du comité le sachent ainsi que la presse.

[Text]

[Translation]

• 2135

Mr. Mozersky: Absolutely. There unquestionably will be an impact on the culture because our sense is that there will be fewer book stores, there will be fewer titles published, there will be fewer publishers and there will be a diminishing of the selection and the kinds of books that are published for the consumer. We think that will be a tremendous detriment to the culture of this country.

Mr. Mavis: You were asking for some information about the impact it might have. As far as community newspapers go, or weekly newspapers, we feel it will have a very dire effect. As a matter of fact, there was a 1985 study done by the newspaper society in the United Kingdom. They commissioned Price Waterhouse to conduct a study of the impact of VAT on regional and local newspapers. The conclusions of the study showed a dramatic loss of 90 to 100 weekly newspapers, 12 or 13 daily newspaper titles, the loss of 6,000 to 7,000 jobs primarily in editorial departments, and the conversion of many paid-for publications to free newspapers with a consequent loss in editorial content and local news coverage. We know that will not have the same impact here but it definitely will have an impact on small weekly newspapers across Canada. And they, along with the book and magazine publishers, certainly have a direct link to the grass roots of this country.

You also asked, would the advertising have an impact or would all the members of this group feel they would be content with an advertising tax in lieu of having tax waived on subscriptions. I submit to you that weekly newspapers would not be content with that because they would find it would be a very grave threat to their livelihood.

The Chairman: Even though the bulk of the advertisers would be able to get input tax credits and therefore the tax that you would charge really would not matter to them that much because they would just pass it off. In effect, it is deducted from their tax remittances.

Mr. Mavis: We believe that the idea of it passing on and passing on, it naturally ends up somewhere—

The Chairman: Oh yes, I know.

Mr. Mavis: —or else it will be going in a complete circle. We know that it will end up in our communities where these papers garner their business, from main street Canada. It is not a case of passing it on to some corporation or passing it on to many thousands of customers. We are talking of a very personal Canada here. We are not talking the masses. So yes, it would be passed on in some instances, but in others it would not be, and we feel there will be a direct relationship to a loss of business and a loss of advertising business means a smaller news hole for community newspapers. God knows, they have a small news hole as it is now.

Ms Cunningham: There was an article that appeared today in *The Financial Post* addressing exactly this question, and the major advertisers who were quoted in

M. Mozersky: Absolument. Il y aura indubitablement une incidence sur la culture parce qu'il y aura d'une part moins de librairies, moins de livres seront publiés, il y aura moins d'éditeurs, moins de sélection et moins de variétés dans les titres de livres offerts aux consommateurs. Nous estimons que cela sera profondément désavantageux pour la culture canadienne.

M. Mavis: Vous demandiez quelles seraient les incidences. Nous croyons que les répercussions seront particulièrement graves pour les journaux locaux et les quotidiens. D'ailleurs, je pourrais vous parler d'une étude commandée par la société des journaux de Grande-Bretagne en 1985. Ils ont confié à *Price Waterhouse* la tâche d'évaluer les incidences de la TVA sur les journaux régionaux et locaux. Les chercheurs concluaient qu'il y aurait de graves pertes, de 90 à 100 hebdomadaires, de 12 à 13 quotidiens, de 6,000 à 7,000 emplois principalement dans les services de rédaction ainsi que la conversion de nombreux périodiques payants en journaux gratuits avec la perte de contenu rédactionnel et de nouvelles locales que cela suppose. Nous savons que l'impact ne sera pas le même ici mais il est certain que les petits hebdomadaires seront touchés. Or ces hebdomadaires, de même que les éditeurs de livres et de revues, ont certainement un lien direct avec les Canadiens ordinaires.

Vous avez également demandé si la publicité aurait une incidence ou si tous les membres de ce groupe seraient satisfaits d'une taxe sur les publicités au lieu d'une renonciation à la taxe sur les abonnements. J'estime que les hebdomadaires ne seraient certainement pas d'accord parce que cela menacerait gravement leur survie.

Le président: Cela, même si la majorité des annonceurs pourrait avoir un crédit pour taxe sur intrants et que, par conséquent, la taxe que vous prélèveriez, ne les dérangerait pas puisqu'ils ne feraient que la repasser. En fait, elle est déduite de leurs versements de taxe.

M. Mavis: Nous croyons qu'à force de passer de main en main, la taxe va bien finir quelque part. . .

Le président: Oui, je sais.

M. Mavis: . . . autrement, nous aurons une boucle sans fin. Nous savons qu'elle finira dans les collectivités où ces journaux font affaire, chez le Canadien moyen. Il n'y a pas à savoir si elle sera repassée à une société ou à des milliers de consommateurs. Nous parlons du Canada sur une base personnelle et non des masses. Donc oui, il y aurait des cas où elle serait redonnée, mais dans d'autres, elle ne le serait pas. Nous estimons qu'il y a un lien direct avec la perte de clientèle. S'il y a moins de publicité, il y aura moins de nouvelles dans les journaux communautaires. On sait bien que déjà ils ont peu d'espace pour les nouvelles.

Mme Cunningham: Il y avait un article aujourd'hui dans le *Financial Post* exactement à ce sujet. Les annonceurs importants qu'on citait dans l'article

[Texte]

the course of the article clearly indicated that with the imposition of the tax they would be reducing the percentage of dollars allocated to placing adverts.

The Chairman: Mr. Whittaker, go ahead.

Mr. Whittaker: This afternoon we had the Confectionery Manufacturers Association before us and they talked about one of the results of the 1985 tax on confection and the fact that it led to consolidation and mergers. Have you looked at that with respect to the viability of your businesses and whether this 9% increase in taxation of reading materials along with the added compliance and administration costs will force some of our Canadian publishers and some of the groups in your group to consolidate or merge with others within Canada or outside of Canada?

Mr. Kirkwood: I think undoubtedly that would be a consideration at this point in time. If a business becomes unviable, then certainly people are going to put it in the market and make it available for sale. I think that would be undesirable to the general thrust of this government as it relates to the cultural aspect of our industry.

Mr. Whittaker: Thank you, Mr. Chairman.

• 2140

Mr. Sobeski (Cambridge): You made reference to the Coopers & Lybrand study, which I think was called "Consumer Sensitivity to Increases in Book Prices". In that particular study they suggest that a 1% increase in the price of a book would actually lead to a decrease of 2.5% in demand. I also think, though, it is important to highlight that this study was based on the fact that the price of books would increase but all other prices would remain constant. So their study is based on that. Because of the goods and services tax, basically everything that is in competition with books today will also go up in price, so I have difficulty with why you would base your information on a Coopers & Lybrand report that took books rising and everything else staying constant.

Mr. Mozersky: But competing items in the marketplace are now taxed; books are not.

Mr. Sobeski: What are the competing items in the marketplace?

Mr. Mozersky: Videos, movies, any other form of entertainment.

Mr. Sobeski: Yes, but after the introduction of the goods and services tax, their prices will also go up 9%. So relative to where you are today—

Ms Cunningham: Their prices will go up 9%?

Mr. Kirkwood: They will not go up 9% because they are already paying a tax. We are paying no tax, so our increase is 9%, and their increase would be the difference between the tax they are paying and the 9% that is being proposed.

[Traduction]

affirmaient qu'avec la nouvelle taxe, ils devraient réduire le pourcentage de leur budget destiné aux annonces.

Le président: Monsieur Whittaker, à vous.

M. Whittaker: Nous avons reçu cet après-midi l'Association des fabricants des confiseries qui nous a parlé des conséquences de la taxe de 1985 sur les confiseries. Par suite de cette taxe, il y a eu des consolidations et des fusions. Avez-vous étudié l'aspect de la viabilité de vos entreprises. Croyez qu'à cause d'une augmentation de taxe de 9 p. 100 sur la lecture à laquelle s'ajoutent les coûts d'administration et d'observation obligerait certains éditeurs canadiens et certains groupes de votre organisme à se fusionner ou à s'associer avec d'autres, qu'ils soient canadiens ou étrangers?

M. Kirkwood: Ce sera certainement à envisager. Si une entreprise cesse d'être rentable, elle sera sans doute mise sur le marché et mise en vente. Et j'estime que cela s'oppose à l'orientation prise par le gouvernement au sujet de l'aspect culturel de notre industrie.

M. Whittaker: Merci, monsieur le président.

M. Sobeski (Cambridge): Vous avez parlé d'une étude de Coopers & Lybrand qui portait sur la sensibilité des consommateurs à l'augmentation du prix des livres. Dans cette étude, on dit qu'une augmentation de 1 p. 100 du prix des livres mènerait à une réduction de 2,5 p. 100 de la demande. Par contre, je crois qu'il faut souligner que cette étude s'est fondée sur le fait que le prix des livres augmentait alors que les autres prix ne changeaient pas. Avec la TPS, le prix de tout ce qui fait concurrence aux livres augmentera également. On ne peut donc pas assimiler cette situation à celle de l'étude de Coopers & Lybrand où le prix des livres augmentait alors que les autres ne changeaient pas.

M. Mozersky: Oui mais les articles qui font concurrence aux livres sont actuellement taxés alors que les livres ne le sont pas.

M. Sobeski: Quels produits font concurrence aux livres?

M. Mozersky: Les vidéos, le cinéma et toute forme de divertissement.

M. Sobeski: Oui mais après l'entrée en vigueur de la TPS, leurs prix seront également augmentés de 9 p. 100. Donc la situation sera semblable à celle d'aujourd'hui. . .

Mme Cunningham: Leurs prix vont augmenter de 9 p. 100?

M. Kirkwood: Ils n'augmenteront pas de 9 p. 100 puisqu'une taxe est déjà perçue. Nous ne payons pas de taxe, notre augmentation nette sera donc de 9 p. 100 tandis que la leur correspondra à la différence entre la taxe perçue actuellement et le 9 p. 100 qui est proposé.

[Text]

Mr. Sobeski: I see.

Mr. Mozersky: In fact, some of those items might come down in price.

Ms Cunningham: So the government is arguing.

Mr. Mozersky: The government argues that some of these items in the marketplace will decrease in price. The books are the items that will weight the average upwards, because our prices will absolutely—

The Chairman: Starting with your tax. Obviously, when you put a tax on, you really—

Mr. Mozersky: I get 9%, there is no question, whereas there are goods that now have those taxes buried either in the manufacturing process or somewhere along the line.

Mr. Sobeski: A second question, then, relates to the fact that you are concerned that the rebate will flow through the province rather than back to the institution. Now, my understanding from the Department of Finance, trying to keep the process simple, is that a particular university or library would be buying directly from a publisher; the publisher then would invoice whoever the purchaser is, which makes it clear for them; and then that particular institution would apply directly to the government for the rebate. I do not understand how you feel that somehow the federal government will rebate the provinces, and, if indeed that did take place, the concern that the provinces then would not pass the rebate back to the universities or municipalities.

Mr. Mozersky: I think the objection there was actually expressed by the previous witnesses, who stated that a school board's budget is a budget, and the money that is rebated back may not necessarily go exactly into the book budget. Our fear here is that the money will be rebated back, but will not go directly back into the book budget. That is simply the fear.

Mr. Sobeski: Yes, but that could be taking place now with school boards on budgets.

Ms Cunningham: They are not getting rebates now.

Mr. Mozersky: There is no tax. There are no rebates on books.

Mr. Sobeski: But as for the allocation of how the dollars come back into the school, I do not understand that relative to the goods and services tax. That would exist now with the way they do their budgets.

Mr. Mozersky: We feel the manner in which the money is rebated back to the university will not, in effect, decrease the price of books by the 9%. The university will pay that, but the money will come back to the university and may go elsewhere.

Mr. Kirkwood: I wonder if I can address this as a textbook publisher. What generally happens is that, when these budgets are cast, the money is set specifically for specific items. Anything that is rebated would then go back into a general fund, which then becomes a bit of a

[Translation]

M. Sobeski: Je comprends.

M. Mozersky: En fait, le prix de certains de ces articles pourrait même baisser.

Mme Cunningham: C'est ce que prétend le gouvernement.

M. Mozersky: Le gouvernement prétend que le prix de certains de ses articles baissera. Le prix des livres fera sans doute augmenter la moyenne parce que nos prix vont absolument—

Le président: Prenons votre taxe. Evidemment, lorsque l'on impose une taxe, on—

M. Mozersky: Je reçois 9 p. 100, c'est juste alors qu'il y a des produits pour lesquels la taxe est cachée dans le processus de fabrication ou à une autre étape.

M. Sobeski: Je vous poserai donc une deuxième question. Vous êtes préoccupé par le fait que la ristourne se rendra dans les poches de la province plutôt que dans celles des établissements. Mais d'après ce que les représentants du ministère des Finances m'ont expliqué, on essaie de simplifier les procédures et chaque université ou librairie achètera ses livres directement de l'éditeur. L'éditeur fera une facture à l'acheteur, ce qui est clair pour eux. Ensuite, cet établissement demandera une ristourne au gouvernement. Je ne comprends pas pourquoi vous estimez que le gouvernement fédéral donnera la ristourne aux provinces. Et, le cas échéant, pourquoi la province ne donnerait-elle pas la ristourne aux universités ou aux municipalités?

M. Mozersky: Je pense que ce qu'a dit le témoin précédent, c'est que le budget d'une commission scolaire est un budget et que l'argent de la ristourne ne sera pas nécessairement destiné à l'achat de livres. Nous craignons que même si il y aura une ristourne elle ne sera pas nécessairement remise dans le budget des livres. C'est ce que nous craignons.

M. Sobeski: Oui, mais c'est ce qui pourrait se produire maintenant avec les budgets des commissions scolaires.

Mme Cunningham: Ils n'ont pas de ristourne, actuellement.

M. Mozersky: Il n'y a pas de taxe. Il n'y a pas de ristourne sur les livres.

M. Sobeski: Mais pour ce qui est de la répartition de la ristourne versée à une école, je ne vois pas ce que cela a à voir avec la taxe sur les produits et services. Cela pourra se produire maintenant avec leurs méthodes budgétaires.

M. Mozerski: Nous estimons que la façon dont l'argent est remise à l'université ne réduira pas le prix des livres de 9 p. 100. Les universités paieront et lorsque la ristourne leur sera versée, elle ira ailleurs.

M. Kirkwood: J'aimerais parler au nom des éditeurs de manuels scolaires. Généralement, lorsqu'on établit un budget, l'argent est réparti dans des postes budgétaires particuliers. Toute ristourne serait par la suite investie dans les fonds généraux qui peut être utilisée par tous

[Texte]

slush fund for people to use on anything they want. Since the rebate is coming from books, we hope it would be applied exclusively to more book purchasing, and our experience with similar instances has been that this does not happen. It certainly does not happen at the educational level. So we have some very real concerns here that the money will not go back to its original origin.

Mr. Sobeski: But you do not expect governments to intervene in the books of educational institutions to find out where they are using that money, surely.

• 2145

Ms Cunningham: No, we are asking the government not to tax reading, and hence not create the problem in the first place.

Mrs. Finestone: Mr. Chairman, if I ever need a consultant on tax and you decide you want to leave here, I am coming to consult you. You really are a very knowledgeable man.

I have been sitting here and I have reached a level of frustration that is quite amazing. It seems to me I am right back to your committee when we taxed reading, when they did not know what to do for shakes and shingles so we put a tax on books and Christmas trees, and here we are now back again.

The Chairman: That is the same problem we had back in 1986.

Mrs. Finestone: Correct.

The Chairman: The same issue and the same group. Our witnesses keep rotating.

Mr. Mozersky: We will be here in 1992.

Mrs. Finestone: I would like to say to you, gentlemen and ladies—and I noted, with a great deal of interest, the people you have with you in your coalition who are sitting among us in this audience—that the government's intransigence and lack of commitment to culture become more and more obvious all the time.

The Chairman: They dropped that tariff, though.

Mrs. Finestone: Really, it is making me a little heartsick.

Anyway, I would like some clarification. You are unalterably opposed to a tax on reading. Is that a correct reading of the situation?

Mr. Mozersky: An absolute position.

Mrs. Finestone: You cannot really find any credible reason to start to impose something we have not done for 125 years of our history?

Mr. Mozersky: Absolutely.

Mrs. Finestone: Would you suggest that it is rather ironic that this government has put millions of dollars supposedly into correcting the illiteracy rates, which are

[Traduction]

pour tout. Comme la ristourne provient de l'achat de livres nous aimerions qu'elle serve exclusivement à l'achat d'autres livres. Mais d'après notre expérience, ce n'est pas ce qui se produit. Du moins, ce n'est pas ce qui se produit dans les établissements d'enseignement. Nous sommes donc préoccupés par le fait que la ristourne ne reviendra pas au poste budgétaire d'où la taxe a été tirée.

M. Sobeski: Mais vous ne vous attendez sûrement pas à ce que le gouvernement intervienne dans la gestion des établissements d'enseignement afin de savoir ce qu'ils font avec nos ristournes.

Mme Cunningham: Non, nous demandons que le gouvernement ne taxe pas la lecture et qu'il évite ainsi de créer le problème.

Mme Finestone: Monsieur le président, si jamais j'ai besoin d'un conseiller en fiscalité et que vous quittez votre poste, je vous consulterai. Vous connaissez vraiment très bien le domaine.

Depuis que je suis ici, je deviens de plus en plus frustrée. Il me semble revivre les séances du comité lorsque nous avons taxé la lecture. Nous ne savions plus comment taxer les bardeaux alors nous avons taxé les livres et les arbres de Noël. Nous y revoilà.

Le président: C'est le même problème qu'en 1986.

Mme Finestone: C'est juste.

Le président: Le même problème et le même groupe. Nos témoins reviennent.

M. Mozersky: Nous reviendrons en 1992.

Mme Finestone: Et je dirai à votre groupe—en passant j'ai remarqué les gens qui vous accompagnaient aujourd'hui—que l'intransigence et le désintéressement du gouvernement par rapport à la culture sont de plus en plus évidents.

Le président: On a pourtant laissé tomber cette taxe.

Mme Finestone: Vraiment, ça m'attriste un peu.

Enfin, je voudrais quelques éclaircissements. Vous êtes farouchement opposé à une taxe sur la lecture ai-je bien compris?

M. Mozersky: C'est une position irrévocable.

Mme Finestone: D'après vous, il n'y a pas de raison valable pour commencer à imposer une taxe alors que nous ne l'avons pas fait pendant 125 ans?

M. Mozersky: Absolument.

Mme Finestone: Ne trouvez-vous pas particulièrement ironique que ce gouvernement, qui a investi des millions de dollars pour réduire le taux d'analphabétisme, qui est

[Text]

one in four or one in five depending on where you are in this country, and then they go and tax reading?

Mr. Mozersky: It is. We are incredulous.

Mrs. Finestone: It is like a horrible comedy. I do not know if Kafka wrote it.

The Chairman: [*Inaudible—Editor*]. . . literacy program. It is a user-pay plan. Did you not understand that?

Mrs. Finestone: There are a few details I would like to clear up if I may. As you are a coalition, perhaps you can straighten this out. The magazine industry was here and said that they would accept a zero rating on I guess distribution as well as advertising. The newspaper people were here. They agreed that they would accept tax on advertising but no tax on circulation. Do they agree or disagree on tax, and how do you straighten out this supposedly confused state? Because I am sure the government is going to take advantage and stick a shoe horn in here and manage to wedge you together or apart as the case may be.

Mr. Mozersky: Well, if only we had spoken before them.

Mrs. Finestone: Yes, you might have straightened them out.

Mr. Mozersky: I will give you a personal answer. I am somewhat aghast at the newspapers' position.

Mrs. Finestone: Is that the big newspapers, do you think, or do they speak for the community newspapers, the ethnic newspapers—

Mr. Mozersky: I think the big newspapers.

The Chairman: They are all daily newspapers.

Mrs. Finestone: Oh, they were all dailies.

The Chairman: Daily. They were the Canadian Daily Newspaper Publishers Association.

Mrs. Finestone: Oh, the big boys. The blue boys.

The Chairman: Well, they are the guys who do the jobs.

Mr. Mozersky: You know, the freedom—

Mrs. Finestone: You do not need to answer any further. I will go on to my next question. It spoke for itself.

In this great commitment to culture so that it got removed from the Free Trade Agreement in its own inimitable way—and I hope the sarcasm is noted when you type it and read it—would you think that a removal of the postal subsidy to American bulk-ship into Canada—that it not be allowed the postal subsidy rate, which I do not think they should have been allowed in the first place, and I have been opposed to that from square one—if we remove that competition and the advertising saying tear out this little slip, send it in, and I

[Translation]

de une personne sur quatre personnes ou une personne sur cinq personnes selon les régions, commence à prélever une taxe sur la lecture?

M. Mozersky: Tout à fait. Nous sommes incrédules.

Mme Finestone: C'est comme une tragi-comédie, Kafka aurait pu l'écrire.

Le président: [*Inaudible—Éditeur*]. . . programme d'analphétisation. Ce programme n'est pas gratuit. Ne l'aviez-vous pas compris?

Mme Finestone: Si vous le voulez bien, j'aimerais avoir quelques éclaircissements. Comme vous êtes une coalition, vous pourrez peut-être m'expliquer. Les représentants de l'industrie des revues étaient ici plus tôt et ont dit qu'ils accepteraient que la diffusion et les publicités soient détaxées. Les représentants des journaux étaient ici également. Ils consentaient à une taxe sur les publicités mais pas sur la diffusion. Sont-ils pour ou contre la taxe? Est-ce qu'il n'y a pas une certaine confusion qu'il faudrait éliminer? Autrement, il est certain que le gouvernement profitera de cette confusion pour vous diviser ou vous faire comprendre que vous êtes tous du même avis.

M. Mozersky: Nous aurions bien aimé parler avant eux.

Mme Finestone: Oui, vous auriez mis de l'ordre dans la situation.

M. Mozersky: Je vous donnerai une réponse personnelle. Je suis surpris de la position des journaux.

Mme Finestone: Croyez-vous qu'ils parlaient au nom des grands journaux ou des journaux communautaires, des journaux ethniques—

M. Mozersky: Les grands journaux, je crois.

Le président: Ce sont tous des quotidiens.

Mme Finestone: Ha, tous des quotidiens.

Le président: Des quotidiens. Il s'agissait de l'Association canadienne des éditeurs de quotidiens.

Mme Finestone: Ah bon, les gros bonnets.

Le président: Et bien, ce sont eux qui font le travail.

M. Mozersky: Vous savez, la liberté—

Mme Finestone: Vous n'avez pas à me donner d'autres réponses. Je vais passer à ma prochaine question. Nous avons eu notre réponse.

Le gouvernement a manifesté son grand intérêt pour la culture en le retirant de l'Accord de libre-échange d'une façon inimitable—j'espère que mon sarcasme ne disparaîtra pas à la frappe ni à la lecture. Croyez-vous qu'en éliminant la subvention postale aux envois américains en nombre au Canada c'est-à-dire que nous éliminerions le tarif postal préférentiel qui, à mon avis, n'aurait jamais dû leur être octroyé—je m'y suis toujours opposé—si, donc, nous éliminons cette concurrence ainsi que les publicités telles que les coupons-réponse

[Texte]

will send you a dozen magazines for \$4 for the next six years, in essence it might improve the circumstances of the Canadian magazine publishers in any way?

Ms Cunningham: Against the backdrop of the imposition of the GST, not in the least. We have already expressed our scepticism that the government would be in a position of taxing those American magazines that are either mailed into Canada as individual copies or shipped into Canada and mailed bulk under the mailed-in-Canada rate. We do not believe that tax can reasonably be remitted on those magazines, and if there is the additional disincentive of those magazines from mailing in Canada at all then there is no way the customs is going ever to be able to find them, because they will come in, all of them, in single copies.

• 2150

Mrs. Finestone: You are talking about subscription and I am talking about bulk delivery.

Ms Cunningham: News-stand.

Mrs. Finestone: I think the Chair indicated there is protection under Bill C-58, so anything over 5% of advertising is automatically excluded. It is illegal for it to come into Canada.

Ms Cunningham: At least in theory.

Mrs. Finestone: So we have a first cultural protection there. Would there be a second cultural protection if no bulk mailing of American or other foreign magazines with a postal subsidy were allowed?

Ms Cunningham: I am afraid I am unclear what you mean by "bulk mailing".

Mrs. Finestone: You ship a truckload in here and then you—

Ms Cunningham: You are talking about mailing in Canada.

Mrs. Finestone: —stick stickers on and you allow them to be mailed under a Canadian postal subsidy. That is what I mean.

Ms Cunningham: In fact, if those magazines were taxed under the GST, the difference between the amount they currently pay under rate code 5, the mailed-in-Canada rate, and the amount they would pay for mailing those magazines from Buffalo would be so little that they would simply mail in through Buffalo or any other border city and the problem would continue to exist.

Mrs. Finestone: Have you looked at how those countries that impose—

The Chairman: Can they do that? Would they not then be charged at the first-class letter rate?

[Traduction]

détachables qui vous permettent de recevoir des douzaines de revues pour quatre dollars pendant les six prochaines années, cela améliorerait-il la situation des éditeurs canadiens de revues?

Mme Cunningham: Dans le cadre de l'entrée en vigueur de la TPS, pas du tout. Nous avons déjà manifesté notre scepticisme quant à la possibilité pour le gouvernement de taxer les revues américaines qui sont soit postées à destination du Canada, individuellement, ou envoyées au Canada en nombre et postées ici, selon les tarifs canadiens. Nous estimons que la taxe ne peut pas raisonnablement être perçue sur ces revues. Si, de plus, on décourage l'envoi de ces revues à partir du Canada, les douanes n'arriveront jamais à les retracer parce qu'elles seront toutes envoyées individuellement.

Mme Finestone: Vous parlez des abonnements; moi, je parle des livraisons en nombre.

Mme Cunningham: En kiosque.

Mme Finestone: Je crois que le Président a mentionné qu'il y avait une protection en vertu du projet de loi C-58: toute publication contenant plus de 5 p. 100 de publicité est automatiquement exclue. Elle ne peut pas entrer au Canada.

Mme Cunningham: Du moins en théorie.

Mme Finestone: Voilà donc un mode de protection de la culture. Un deuxième mode de protection serait peut-être l'interdiction de l'envoi en nombre de revues américaines ou étrangères bénéficiant d'un tarif postal préférentiel.

Mme Cunningham: J'ai peur de ne pas comprendre ce que vous voulez dire par «envoi en nombre».

Mme Finestone: Vous envoyez au Canada un camion plein de revues et puis vous—

Mme Cunningham: Vous parlez de poster les revues au Canada.

Mme Finestone: —vous y collez des étiquettes et vous les postez au Canada en profitant du tarif préférentiel canadien. C'est ce que je veux dire.

Mme Cunningham: En fait, si ces revues faisaient l'objet de la TPS, la différence entre la somme payée actuellement en vertu du code tarifaire 5, soit pour les revues postées au Canada, et la somme payée pour l'envoi de ces revues à partir de Buffalo serait si minime que les éditeurs préféreraient envoyer les revues à partir de Buffalo ou de toute autre ville limitrophe. Le problème ne serait pas réglé.

Mme Finestone: Avez-vous étudié le cas des pays qui imposent—

Le président: Peuvent-ils faire cela? Est-ce qu'on ne leur imposerait pas le tarif des lettres de première classe?

[Text]

Ms Cunningham: No, just as any number of American magazines without a significant circulation in Canada mail in single copies. My copy of *Manhattan Inc.* magazine comes to me with an American postage stamp on it. It is not illegal for American magazines to mail through the American mails and into Canada.

Mrs. Finestone: At what rate? Are they getting a special—

Ms Cunningham: It is an American. . .

Mrs. Finestone: —weighted rate, or is there a special rate, such as 8¢?

Ms Cunningham: American postal rates are quite different from ours. They are based on zones. An average price would be about 96¢ for a magazine of average size. It is about 96¢. Under rate code 5 at the moment they are paying 60¢-and-some.

The Chairman: That is what they would pay in the United States to mail it here, is it not?

Ms Cunningham: Yes, they pay 96¢ to—

The Chairman: What do they pay here on a bulk. . . on a Canadian magazine or. . .?

Ms Cunningham: With second-class rate code 5 it is about 65¢ or 66¢. So it is preferential at the moment.

The Chairman: A 30¢ break would be far in excess of 9%, would it not?

Ms Cunningham: If we are looking at an increase in postal rates, which we are certainly assuming is going to be the case, tax on postage, and a 9% goods and services tax, they are simply going to say forget it. They are going to mail in through Buffalo. It is cheaper and it is less hassle.

The Chairman: I am not so sure.

Ms Cunningham: And if it is not cheaper, the difference in cost is so insignificant as to make the mass of paper work that would be involved in collecting and remitting and so on that they are simply going to mail through the States. It is very, very easy for them to circumvent that GST.

You shake your head, Mr. Chairman, but we would be delighted if you could show us how it would not be possible.

The Chairman: I will have my people take a look at your figures, because I think it is important to do that.

Mr. Mozersky: I guess our answer is that as a move of cultural protection, a protective measure, we think there are loopholes. They would mail from the States, avoid the tax, and just pay the higher rate.

Mrs. Finestone: That was the point of my intervention. Is there a way in which this particular goods and services tax would in the end allow for an increase in the numbers

[Translation]

Mme Cunningham: Non, pas plus que pour les autres magazines américains qui n'ont pas une large diffusion au Canada et qui expédient des exemplaires individuellement. Lorsque je reçois mon exemplaire de «Manhattan Inc.» il y a un timbre américain dessus. Il n'est pas illégal de poster les revues américaines aux États-Unis vers le Canada.

Mme Finestone: À quel tarif? Profitent-ils d'un tarif spécial?

Mme Cunningham: C'est un tarif américain. . .

Mme Finestone: —s'agit-il d'un tarif au poids ou d'un tarif spécial comme en vertu du code tarifaire 8c.?

Mme Cunningham: Les tarifs postaux américains sont différents des nôtres. Ils sont calculés en fonction des zones. Le prix moyen serait d'environ 96c. pour une revue de grosseur moyenne. C'est environ 96c. En vertu du code tarifaire 5, actuellement, ils paient 60 et quelques sous.

Le président: N'est-ce pas ce qu'ils paieraient aux États-Unis pour l'envoyer ici?

Mme Cunningham: Oui, ils paient 96c. pour—

Le président: Que paient-ils ici pour un envoi en nombre. . . pour des revues canadiennes ou. . .?

Mme Cunningham: Avec le code tarifaire 5, la deuxième classe coûte environ 65 ou 66c. C'est donc, actuellement, un tarif préférentiel.

Le président: Une différence de 30c. dépasserait certainement le 9 p. 100, non?

Mme Cunningham: S'il y a une augmentation des tarifs postaux, comme nous nous y attendons toujours, s'il y a une taxe sur les envois postaux et la TPS de 9 p. 100, le stratagème ne sera plus bon. Ils enverront les revues à partir de Buffalo. Ça leur coûtera moins cher et ce sera plus simple.

Le président: Je n'en suis pas si sûr.

Mme Cunningham: Et même si ce n'est pas moins cher, la différence de coût est si minime que toute la somme de paperasse nécessaire pour percevoir et remettre la taxe les découragera et ils enverront simplement les revues à partir des États-Unis. Il est très très simple d'éviter la TPS.

Monsieur le président, vous faites signe que vous n'êtes pas d'accord. Mais dites-nous donc en quoi ce n'est pas possible.

Le président: Je vais demander à mon personnel de bien regarder vos chiffres; je crois que c'est important.

M. Mozersky: Je crois que notre réponse c'est qu'en tant que protection culturelle, comme mesure de protection, il y aurait des failles. Ils posteraient les revues des États-Unis, éviteraient la taxe et paieraient le tarif postal plus élevé.

Mme Finestone: C'est là que je voulais en venir. Cette taxe sur les produits et services pourrait-elle, d'une façon ou d'une autre, permettre une augmentation du nombre

[Texte]

and disposition of Canadian magazines, both through subscription to the door and on the news-stands? At present that is one of the biggest problems, the distribution at the news-stand in particular.

So you are saying you do not think this would be effective. The concern I would add is who is going to ensure the American companies are going to be the tax collectors for the Canadian government? Could you see how that could work?

Mr. Kirkwood: We just cannot see that at all.

The Chairman: It is not so difficult at the border.

Ms Cunningham: Millions of individual copies have come in across the border.

• 2155

Mrs. Finestone: Would you agree that as disposable income will be reduced and as the primary needs of food, lodging and shelter are going to be met, you are not going to have left any attractive approach for people to expend their dollars on what will now be seen not as an intellectual need but as a luxury?

Mr. Mozersky: Yes, absolutely.

The Chairman: Thank you very much for coming. This is a really important issue we have to deal with, and if you would give us the help you have promised it would be important to us. We have to come to grips with this issue one way or another pretty quickly.

I would also like you to do an analysis on that question of the advertising situation. You will appreciate that obviously we are starting on a bunch of new rules here and we have to create some element of a level playing field between you and other media that use advertising as the principal source of revenue—for example, the airwaves.

I think you may have heard some of my comments when I was dealing with the newspaper people. It creates a problem, and obviously I do not think any government is going to walk away from revenue sources. So you might think about that one.

The meeting is adjourned.

[Traduction]

et de la diffusion des revues canadiennes, que ce soit par abonnement à domicile ou en kiosque? Actuellement, c'est un des plus grands problèmes, surtout la diffusion en kiosque.

Vous dites donc que vous ne croyez pas que ce soit efficace en ce sens. Et j'ajouterai qu'on peut bien se demander qui veillera à ce que les sociétés américaines perçoivent la taxe au nom du gouvernement canadien? Comment cela pourrait-il fonctionner?

M. Kirkwood: Nous ne pouvons pas l'imaginer.

Le président: Ce n'est pourtant pas si difficile à la douane.

Mme Cunningham: Des millions d'exemplaires individuels ont traversé la frontière.

Mme Finestone: Diriez-vous comme moi qu'avec l'amointrissement du revenu disponible, étant donné qu'il faut d'abord satisfaire les besoins de base que sont l'alimentation et le logement, il ne restera plus beaucoup d'argent à dépenser pour ce qui sera vu non comme un besoin intellectuel mais comme un luxe?

M. Mozersky: Oui, absolument.

Le président: Merci beaucoup d'être venu au Comité. C'est une question vraiment importante qu'il nous faut traiter et si vous nous donnez l'aide que vous nous avez promise, vous nous aiderez beaucoup. D'une façon ou d'une autre, il nous faut régler cette question rapidement.

J'aimerais également que vous fassiez une analyse de la question du point de vue de la publicité. Vous comprenez qu'il y aura bientôt une série de nouveaux règlements et qu'il nous faudra être juste et équitable à l'égard des médias écrits et des autres qui vivent principalement des revenus publicitaires, comme la radio et la télévision.

Vous avez peut-être entendu certains de mes commentaires lorsque nous avons reçu les représentants de la presse. Il y a un problème et, évidemment, le gouvernement ne passera pas à côté d'une source de revenus. Pensez-y bien.

La séance est levée.

From l'Association des éditeurs:

Carole Levert, President;

Yvon Cyrenne, Special Advisor—Taxation;

Raymond Vézina, President of the Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec;

Guy Frenette, Member of the committee on the Services and Products Tax.

From Don't Tax Reading Coalition:

Ross Mavis, Canadian Community Newspaper Association;

Dan Mozersky, Canadian Booksellers Association/Prospero Books, Ottawa;

David Kirkwood, Canadian Book Publishers Council, D.C. Heath Canada Ltd. (publishers);

Lynn Cunningham, Canadian Magazine Publishers Association/Toronto Life Magazine;

Hamish Cameron, Association of Canadian Publishers, University of Toronto Press.

De l'Association des éditeurs :

Carole Levert, présidente;

Yvon Cyrenne, conseiller spécial—Fiscalité;

Raymond Vézina, président de la Société des éditeurs de manuels scolaires du Québec;

Guy Frenette, membre du Comité de la taxe sur les produits et services.

De Don't Tax Reading Coalition :

Ross Mavis, Canadian Community Newspaper Association;

Dan Mozersky, Canadian Booksellers Association/Prospero Books (Ottawa);

David Kirkwood, Canadian Book Publishers Council, D.C. Heath Canada Ltd. (éditeurs);

Lynn Cunningham, Canadian Magazine Publishers Association/Toronto Life Magazine;

Hamish Cameron, Association des éditeurs canadiens, University of Toronto Press.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Magazine Publishers Association:

Guy Frechette, Clarkson and Gordon;
Caren King, Lighthouse Communications;
Jeffrey Shearer, Telemedia;
Catherine Keachie, Executive Director;
Lynn Cunningham, Toronto Life.

From the Canadian Daily Newspaper Publishers Association:

K.A. Baird, Chairman, (Publisher, Kitchener-Waterloo Record);
John E. Foy, President;
Michael E. Barrack, McCarthy and McCarthy.

TÉMOINS

De la Canadian Magazine Publishers Association :

Guy Frechette, Clarkson and Gordon;
Caren King, Lighthouse Communications;
Jeffrey Shearer, Télémédia;
Catherine Keachie, directrice générale;
Lynn Cunningham, Toronto Life.

De l'Association canadienne des éditeurs de quotidiens :

K.A. Baird, président du conseil, (éditeur, Kitchener—Waterloo Record);
John E. Foy, président;
Michael E. Barrack, McCarthy et McCarthy.

(Continued on previous page)

(Suite à la page précédente)

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 43

Wednesday, September 27, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 43

Le mercredi 27 septembre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Finance

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité

Marie Carrière

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, SEPTEMBER 27, 1989
(50)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 3:39 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: John Manley for Roy MacLaren and Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: David Berger and Nelson Riis.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff:* Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the Economic Council of Canada: Judith Maxwell, Chairman; Ross Preston, Senior Research Director; Robert Jenness, Senior Policy Advisor; Caroline Pestieau, Deputy Chairman. *From the Tax Executives Institute, Inc.:* James Hutchison, Vice President—Region I, (IBM Canada Ltd.); Timothy J. McCormally, Tax Counsel, Washington, D.C.; Jim Draffin, Member.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Services Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Judith Maxwell made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:00 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:05 o'clock p.m., the sitting resumed.

The witnesses from the Tax Executives Institute made an opening statement and answered questions.

At 5:45 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 27 SEPTEMBRE 1989
(50)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 15 h 39, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: John Manley remplace Roy MacLaren et Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autres députés présents: David Berger et Nelson Riis.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Basil Zafiriou, analyste principal et Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité:* Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: Du Conseil économique du Canada: Judith Maxwell, présidente; Ross Preston, directeur principal de recherche; Robert Jenness, conseiller politique principal; Caroline Pestieau, vice-présidente. *De Tax Executives Institute, Inc.:* James Hutchison, vice-président, Région I, *IBM Canada Ltd.*; Timothy J. McCormally, conseil fiscal, Washington, D.C.; Jim Draffin, membre.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité poursuit l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26.*)

Judith Maxwell fait une déclaration et, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 17 heures, la séance est interrompue.

À 17 h 05, la séance reprend.

Les témoins de *Tax Executives Institute* font un exposé et répondent aux questions.

À 17 h 45, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Wednesday, September 27, 1989

• 1529

The Chairman: Order. Our first witness this afternoon is the Economic Council of Canada, and its chairman is Judith Maxwell. Caroline Pestiau is the deputy chairman, Robert Jenness is senior policy adviser, and Ross Preston is the senior research director. Welcome to the Finance Committee again.

Ms Judith Maxwell (Chairman, Economic Council of Canada): Thank you, Mr. Chairman, and thank you for inviting us to appear before your committee to comment on the technical paper on the goods and services tax. There are many issues at play in this series of hearings, but I would like to focus on the economic issues, relying in part on the position established by the council in its reports on taxation in 1987 and in part on recent technical work we have done on the goods and services tax.

• 1530

I would like to point out that council members have not had an opportunity to review our recent work in the usual detail, so I take full responsibility for the points we are making here.

In 1987 the council indicated its support for sales tax reform, a reform that would introduce a national sales tax at uniform rates covering as broad a base of consumption goods and services as possible. The council also indicated that the share of sales taxes in the total revenue of government should not increase.

En 1987, dans une évaluation du Livre blanc fédéral sur la réforme fiscale qu'il a présenté à ce Comité, le Conseil soulignait que le Livre blanc contenait des mesures positives mais qu'à long terme la réussite des réformes dépendait beaucoup de la mise en oeuvre de la deuxième étape. Voilà pourquoi le Conseil tient à ce qu'une taxe de vente bien conçue soit mise en place.

You will see on page 2 of our brief that the technical paper has made a number of compromises. It has narrowed the base, raised the rate to finance a substantial degree of redistribution, and sacrificed the possibility of a joint federal provincial sales tax. The cost of these compromises is high, in the sense that we have more complexity and a higher rate than most people had anticipated.

In our preparations for this presentation to the committee, we have made our own assessment of the longer term impact of the 9% GST. We have also

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mercredi 27 septembre 1989

Le président: La séance est ouverte. Nous recevons d'abord cet après-midi le Conseil économique du Canada présidé par M^{me} Judith Maxwell. L'accompagnent M^{me} Caroline Pestiau, vice-présidente, M. Robert Jenness, premier conseiller politique et M. Ross Preston, premier directeur de la recherche. Je vous souhaite à nouveau la bienvenue au Comité des finances.

Mme Judith Maxwell (présidente, Conseil économique du Canada): Merci, monsieur le président. Je vous suis reconnaissante de nous avoir invités à comparaître devant le Comité pour commenter le document technique sur la taxe sur les produits et les services. Quantité de termes se bousculent au fil de cette série d'audiences, mais j'aimerais faire porter mon attention sur les questions d'ordre économique en m'inspirant en partie de la position adoptée par le Conseil dans ses rapports sur la fiscalité en 1987 et en partie sur les travaux de nature technique réalisés récemment et qui portent sur la taxe sur les produits et services.

J'aimerais signaler que les membres du Conseil n'ont pas eu l'occasion de passer en revue de façon détaillée nos travaux récents, si bien que je prends la responsabilité des propos que nous allons tenir ici.

En 1987, le Conseil s'est déclaré en faveur d'une réforme de la taxe de vente destinée à instaurer une taxe de vente nationale à un taux uniforme s'appliquant à une assiette aussi vaste que possible de produits de consommation et de services. Le Conseil estimait aussi que la portion des recettes totales de l'État représentée par la taxe de vente ne devait pas augmenter.

In 1987, in an assessment of the federal white paper on tax reform submitted to this committee, the Council indicated that the white paper contained positive measures but that in the longer term the success of this reform depended to a large degree on the implementation of phase 2. For this reason, the Council insists that a well-thought-out sales tax be implemented.

À la page 2 du mémoire, nos déclarons que le document technique renferme un certain nombre de compromis. Ainsi, on a rétréci l'assiette fiscale, augmenté le taux afin de financer un important programme de transfert des dépenses et sacrifié la possibilité d'une taxe conjointe fédérale-provinciale. Le prix de ces compromis est très élevé: une plus grande complexité et un taux plus élevé que ce à quoi s'attendaient la plupart des gens.

En guise de préparatif à notre exposé, nous avons effectué notre propre évaluation des conséquences à long terme de la TPS à 9 p. 100. Nous avons aussi conçu un

[Texte]

developed an illustration of how a 7% rate could be implemented; however, we have not yet had the time to do any technical work that would assess the implications of broadening the tax base. We plan to complete that work in the next few weeks.

The first piece of technical work that I would like to present, Mr. Chairman, is an updating of the council's estimate of marginal effective total tax rates in the corporate sector. This can be shown best if members would turn to table 1 and make a comparison of columns 2 and 3. Column 2 updates the tax system to the law as it was proposed in the April 1989 budget, except for the change in sales taxes. And then column 3 includes the transition to the goods and services tax.

Note that the effective tax rate on all three of the industry categories is lower under the GST than it would be under the manufacturers sales tax. This is true for manufacturing, for other industries such as transportation, communication, and utilities, as well as for commerce which includes the non-financial services and distribution.

Note that the average rate would drop even further if there were to be a national sales tax, which is shown in column 4, which included a reform of provincial sales taxes as well.

In economic terms the reform of the sales tax means a marked shift in relative prices. The price of manufactured goods will drop while the prices of services will rise. The dramatic change in the price structure that is entailed here is shown in the charts that are at the back of the brief, and I would like to refer you to chart 2—they are all on one page, Mr. Chairman. You can see in chart 2 that the zero line is prices as they would be without any reform in the tax system.

You can see the sharp drop in the selling price of manufacturing industries, which is the dotted line. The next line you see is the price of exports, which is also lower than the zero line; and the next is the price of investment goods. Then you can see the prices that rise or the prices of imports, which is the heavy broken line. And the top line, which is in black, is the price of consumption goods. It is the transition to this new relative price structure that is brought into play with the tax reform.

Under that kind of a price regime the Canadian manufacturers and other large scale users of Canadian machinery and equipment become more competitive. Exports increase, imports of manufacturers drop, and the trade balance improves. Increased export in domestic sales leads to increased savings and investment. A process of capital deepening occurs, which has the effect of raising productivity and stimulating additional economic growth. More important, the GST contributes to a greater dynamic efficiency in the economy. By this we mean that more of our investment will be allocated to the most high

[Traduction]

exemple de l'application d'une taxe de 7 p. 100. Toutefois, nous n'avons pas eu le temps d'effectuer les travaux d'ordre technique qui auraient permis de mesurer les effets de l'élargissement de l'assiette fiscale. Nous comptons achever ces travaux dans quelques semaines.

Je voudrais d'abord vous présenter la mise à jour de l'estimation faite par le Conseil de taux marginaux globaux d'impôt effectifs dans le secteur des sociétés. Je vous invite à consulter le tableau 1 et à comparer les colonnes 2 et 3. Dans la deuxième colonne, on trouve les taux d'impôt révisés en fonction de ce qui a été proposé dans le budget d'avril 1989, exception faite de la taxe de vente révisée. Dans la troisième colonne, on trouve ces chiffres modifiés en fonction de l'application de la taxe sur les produits et les services.

Remarquez que le taux d'impôt effectif dans les trois secteurs industriels est inférieur sous le régime de la TPS qu'il ne l'aurait été sous le régime de la taxe sur les ventes des fabricants. Cela vaut pour le secteur de la fabrication ainsi que pour celui des transports, des communications et des services publics ainsi que pour le secteur du commerce, qui comprend les services non financiers et la distribution.

Remarquez aussi que le taux moyen fléchirait encore davantage si on instaurait une taxe de vente nationale, dont l'effet est illustré dans la quatrième colonne, et qui suppose également une réforme de la taxe de vente provinciale.

En termes économiques, la réforme de la taxe de vente aboutit à un mouvement marqué des prix relatifs. Le prix des produits manufacturés baissera tandis que celui des services montera. Ce revirement est représenté dans les tableaux qui se trouvent à la fin du mémoire. Veuillez vous reporter au tableau numéro 2—they tiennent tous sur la même page, monsieur le président. Dans le tableau 2, la ligne zéro représente les prix sans réforme de la fiscalité.

La ligne pointillée, elle, illustre la nette baisse du prix de vente dans le secteur de la fabrication. La ligne voisine représente le prix des exportations, elle aussi située en-dessous de la ligne zéro; la suivante représente le prix des biens d'équipement. La ligne supérieure—en pointillés gras—illustre la montée du prix des importations. La plus élevée, en noir, figure le prix des biens à la consommation. C'est cette nouvelle structure des prix relatifs que crée la réforme fiscale.

Sous ce régime des prix, les fabricants et les autres gros consommateurs canadiens de machines et de matériel d'origine canadienne voient leur compétitivité s'améliorer. Les exportations augmentent, les importations baissent, et la balance commerciale s'améliore. L'augmentation des exportations et des ventes intérieures conduisent à un accroissement de l'épargne et des placements. L'accroissement du capital qui se produit a pour effet d'élever la productivité et de stimuler la croissance économique. Facteur plus important encore, la TPS favorise une plus grande efficacité dynamique de

[Text]

productivity projects, and all of this leads to higher economic growth. So those are the benefits that flow from the sales tax reform.

• 1535

In reviewing the technical paper we had four concerns about transitional problems. One has to do with the timing of the revenue flows back to consumers. A second has to do with the speed with which investment will respond to the lower cost of capital. Third is the wage response to the increase in the consumer price index, and fourth is the response of monetary policy to the risk that the wage bubble created by tax reform might develop into a cost-push inflation.

I would now like to refer members to the other three charts on the page we were just looking at in order to talk about the dimensions of the change. In chart 1 you will see the anticipated change in the consumer price index. The dotted line is for a 9% sales tax and the straight line would be the effect of a 7% sales tax on consumer prices. The reason why the price effect from a 7% rate is so much lower is that it is more a direct replacement of revenues lost through the removal of the manufacturers sales tax.

It is that price shock that we are concerned about in our concern about transition problems. We have illustrated the dimensions of the change in the tax structure in charts 3 and 4. Chart 3 shows you the share of federal indirect taxes in the economy under a 9% rate, under a 7% rate, and if we basically stayed with the manufacturers sales tax. You can see that the share of the indirect taxes rises from about 4.4% to 5.4%. At the same time, as you can see in chart 4, the share of the personal income tax or the effective tax rate of personal income tax drops by about a similar amount. What the council is currently exploring in its research is the merit of avoiding that abrupt increase in prices associated with the 9% rate.

Let me give you a brief summary of the three projections which we feel shed some light on these issues. The first case involves the 9% GST package as set out in the technical paper. The major difference between the council's estimates and those of the technical paper lies in the fact that the council has allowed for a small wage bubble which gradually peters out as the inflation rate slows.

The second case we have calculated allows for a somewhat tighter monetary policy, with an increase in the short-term interest rate in 1991 of about 0.8%. This slows

[Translation]

l'économie. Nous voulons dire par là que la plus grande partie de nos placements ira aux ouvrages à la productivité la plus élevée, tous facteurs qui conduiront à une croissance économique plus forte. Voilà donc les avantages de la réforme de la taxe de vente.

À la lecture du document technique, il nous semble qu'il faille examiner les problèmes de transition possible en tenant compte de quatre facteurs. D'une part, les délais requis pour que les baisses de prix atteignent ces consommateurs. Deuxièmement, le temps qu'il faudra attendre avant que l'investissement ne réagisse à la baisse du coût du capital. Troisièmement, les répercussions sur les salaires de l'augmentation de l'indice des prix à la consommation. Et, quatrièmement, la politique monétaire face aux risques qu'une augmentation des salaires provoquée par la réforme fiscale ne se transforme en inflation par les coûts.

J'inviterais maintenant les députés à jeter un coup d'oeil sur les trois autres graphiques figurant à la page que nous regardions il y a un instant afin que nous puissions examiner les dimensions de cette évolution. Le premier graphique indique le mouvement prévu pour l'indice des prix à la consommation. Le pointillé représente les effets d'une taxe de vente de 9 p. 100 et la ligne continue ceux d'une taxe de 7 p. 100 sur les prix à la consommation. Si l'effet est beaucoup plus limité lorsque le taux est de 7 p. 100, c'est parce qu'il s'agit davantage d'une compensation directe d'un manque à gagner dû à la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants.

C'est cet écart dans les prix qui nous préoccupe lorsque nous considérons les problèmes de transition. Nous avons illustré les dimensions de ce changement dans la structure de la taxe dans les graphiques 3 et 4. Le graphique 3 indique la part des impôts fédéraux indirects dans l'économie avec une taxe de 9 p. 100, puis de 7 p. 100 et, enfin, en conservant la taxe sur les ventes des fabricants. Vous voyez que la part des impôts indirects passe d'environ 4,4 p. 100 à 5,4 p. 100. Parallèlement, comme l'indique le graphique 4, la part de l'impôt sur le revenu personnel ou le taux d'imposition effectif du revenu personnel diminue à peu près dans les mêmes proportions. Le Conseil examine actuellement la possibilité d'éviter l'augmentation brusque des prix que provoquerait une taxe de 9 p. 100.

Permettez-moi maintenant de vous résumer brièvement les trois projections qui à notre avis expliquent un peu ces différentes questions. Nous envisageons tout d'abord la TPS à 9 p. 100 comme le prévoit le document technique. La principale différence entre les prévisions du Conseil et celles du document technique réside dans le fait que le Conseil a prévu une légère augmentation des salaires qui s'estompe progressivement, en même temps que baisse le taux d'inflation.

Dans le deuxième cas, nous prévoyons une politique monétaire un peu plus stricte, une majoration des taux d'intérêt à court terme en 1991 d'environ 0,8 p. 100. Cela

[Texte]

the rise in wages and prices in later years, but it also dampens the positive effects of the tax reform on growth and investment.

The third case involves a 7% GST package on the same tax base as that proposed in the technical paper. In cutting the tax rate back from 9% to 7%, the package becomes less inflationary and it also reduces federal revenues by about \$5 billion. Some of this revenue shortfall can be recaptured by adjusting the compensation programs in the package, but we still found that our revisions to the package produced a revenue shortfall of \$1.8 billion. To avoid this shortfall we introduced a phased freeze in certain government expenditures. So we called this case "7% with restraint".

Our results to date indicate that the 7% GST smoothes the entire economic response while strengthening real gross domestic product. Inflation in 1991 is contained at 5.2%. There is almost no reduction in growth in that year and the subsequent levels of GDP are more robust than in either the base case with the manufacturers sales tax or in the 9% GST case.

De plus, l'augmentation du niveau d'emploi serait la même avec une TPS de 9 p. 100. Les salaires seraient beaucoup plus élevés, ce qui indique que l'amélioration du niveau de vie serait attribuable à des gains de productivité. La TPS de 7 p. 100 provoquerait un léger fléchissement de la croissance des recettes fédérales, mais à la fin de la décennie le déficit budgétaire serait néanmoins inférieur de 6,5 milliards de dollars à ce qu'il est dans le scénario de référence de la TVF.

In summary, Mr. Chairman, we believe the council's work demonstrates that there are substantial potential benefits to Canada from reforming the manufacturers sales tax and from creating a more neutral and efficient tax system. We believe, however, that a serious effort should be made to reduce the tax rate and possibly to broaden the tax base in order to ensure that there is a smooth transition to the new tax structure and to establish a framework the provinces can join. A broader base and provincial participation would also eliminate much of the complexity, and therefore would create a more solid base of support for tax reform. It would also create a more robust federal fiscal position, making it possible to keep corporate and personal income tax rates lower than they would otherwise be. This is an important part of becoming competitive in a global economy.

[Traduction]

ralentit l'augmentation des salaires et des prix dans les années à venir mais diminue également les effets positifs de la réforme de la taxe sur la croissance et l'investissement.

Le troisième cas suppose une TPS de 7 p. 100 sur la même assiette fiscale que celle qui est proposée dans le document technique. En ramenant la taxe de 9 à 7 p. 100, on réduit les risques d'inflation mais cela diminue également les recettes fédérales d'environ 5 milliards de dollars. Une partie de ce manque à percevoir peut être récupérée en rajustant les programmes de redressement prévus mais il n'en reste pas moins qu'avec les révisions que nous apporterions à la proposition du gouvernement, le manque à percevoir serait de 1,8 milliard de dollars. Pour compenser ce manque à gagner, nous avons envisagé une compression progressive de certaines dépenses gouvernementales. C'est ainsi que nous intitulons ce scénario: «7 p. 100 avec des mesures d'austérité budgétaire».

Notre recherche indique jusqu'ici que la TPS de 7 p. 100 éviterait tout bouleversement économique et renforcerait le produit intérieur brut réel. L'inflation, en 1991, se limiterait à 5,2 p. 100. La croissance ne fléchirait guère cette année-là et les niveaux subséquents du PIB seraient plus élevés que dans les cas de la taxe sur les ventes des fabricants ou de la TPS de 9 p. 100.

In addition, employment growth is about the same as the 9% case. Wages would be much improved, indicating that increases in living standards have occurred due to gains in productivity. The 7% GST would slow down the growth in federal revenues from taxes but, by the end of the decade, the federal budget deficit would be \$6.5 billion lower than in the MST case.

Bref, monsieur le président, je crois que les travaux du Conseil démontrent que la réforme de la taxe de vente fédérale et la création d'un régime fiscal plus neutre et plus efficace comportent des avantages potentiels considérables pour le Canada. Nous croyons, cependant, qu'il faudrait chercher sérieusement des moyens de réduire le taux de la taxe et peut-être d'élargir l'assiette fiscale afin de réduire les perturbations économiques et d'emporter l'adhésion des provinces. L'élargissement de l'assiette fiscale et la participation des provinces rendraient tout le système beaucoup moins complexe et beaucoup plus acceptable aux yeux de la population. Cela renforcerait d'autre part la situation financière fédérale, ce qui permettrait de limiter les taux d'imposition sur le revenu des sociétés et le revenu personnel. C'est important si l'on veut rester compétitif dans une économie planétaire.

• 1540

All our recent research at the council has underlined the importance to Canada of improving our international competitiveness and raising the rate of growth and productivity over the long term. There are not many

Toute la recherche menée récemment au Conseil met en évidence l'importance pour le Canada d'accroître sa compétitivité à l'échelle internationale et d'augmenter son taux de croissance et sa productivité à long terme. Les

[Text]

direct levers at the disposal of governments that move the economy in this direction. A reform of the sales tax is therefore a unique opportunity to enhance the capacity of the Canadian economy to generate higher living standards over the longer term. However, when it comes to deficit reduction, the council believes the main adjustments should be made through spending reduction rather than by raising the burden of taxation on Canadians.

The Chairman: Thank you very much, Ms Maxwell.

Mr. Manley (Ottawa South): Just so we are quite clear on what it is you are recommending, are you saying the proposal as put forward by the government would be ill-advised at the 9% rate?

Ms Maxwell: Our research to date would indicate we would be taking fewer risks of transition problems if we went with the 7% rate. But the council would also like to explore the prospect for doing that 7% on a broader base. We would like to continue with that research in the next few weeks.

Mr. Manley: You say in your summary that a broader base and provincial participation would eliminate much of the complexity and would create a more solid base of support. When you speak of a broader base, are you referring to basic groceries, or are there other things you think should be included in the base?

Ms Maxwell: Certainly food is the major item missing from the tax base at the moment. But as I explained in my opening remarks, we have not had the time yet to do the technical work to be able to give you a sense of what the benefits and the costs are of including that in the base. Obviously if you were to include food you would have to enrich the tax credit. So there are extra costs associated with moving in that direction. Also, there would be a bigger impact on the consumer price index, and we would have to look at what the second-round effects of that kind of change would be before we would make a recommendation specifically to move in that direction.

Mr. Manley: Yesterday we had evidence from the grocers that basic groceries, once you agree on what they are... that exempting them really does not add that much complexity. Under the retail tax system in the provinces they are familiar with some goods being exempt and some not. They do not seem to be overly concerned with administering that. So I am wondering where that broadening of the base would lead to a more solid base of support for tax reform. The grocers do not seem to feel they need it. They are the ones charged with administering it. You are presumably not suggesting that to tax food would increase the support for the tax among the consumers. So how would this broaden the base of support?

[Translation]

gouvernements disposent de peu de leviers pour pousser l'économie dans ce sens. La réforme de la taxe de vente est donc une occasion unique d'améliorer la capacité de l'économie canadienne à nous garantir une augmentation de notre niveau de vie à long terme. Toutefois, pour ce qui est de la réduction du déficit, le Conseil estime qu'il faut essentiellement concentrer l'effort sur la réduction des dépenses plutôt que sur l'alourdissement du fardeau fiscal que doivent supporter les Canadiens.

Le président: Merci beaucoup, madame Maxwell.

M. Manley (Ottawa-Sud): Afin que nous comprenions exactement ce que vous recommandez, vous avez bien dit que vous estimez que la proposition du gouvernement ne vous semble pas judicieuse au taux de 9 p. 100?

Mme Maxwell: Les recherches que nous avons effectuées jusqu'ici semblent indiquer que les problèmes de transition seraient moindres si ce taux était limité à 7 p. 100. Le Conseil voudrait toutefois également examiner aussi la possibilité d'élargir l'assiette à 7 p. 100. Nous entendons poursuivre ce genre de recherche dans les prochaines semaines.

M. Manley: Vous déclarez dans votre résumé que l'élargissement de l'assiette et la participation des provinces contribueraient à simplifier sensiblement la TPS, créant ainsi un appui plus solide en faveur de la réforme fiscale. Lorsque vous parlez d'élargir l'assiette, songez-vous aux produits d'alimentation de base ou envisagez-vous d'autres choses.

Mme Maxwell: Il est évident que l'alimentation est l'élément essentiel qui manque actuellement à l'assiette fiscale. Toutefois, comme je l'expliquais dans mes observations préliminaires, nous n'avons pas encore eu le temps d'effectuer les études techniques nécessaires pour vous dire quels seraient les avantages et les inconvénients que cela présenterait. Évidemment, si vous incluez les aliments, il faut augmenter les crédits d'impôt. Cela entraîne donc certains coûts supplémentaires. D'autre part, cela aurait une incidence plus forte sur l'indice des prix à la consommation et il nous faudrait examiner ce que serait ces effets secondaires avant de faire une recommandation précise dans ce sens.

M. Manley: Hier, nous avons entendu des représentants du secteur de l'épicerie nous dire que les produits de base, une fois que l'on s'est entendu sur ce qu'ils représentent... pourraient être exonérés sans que cela complique tellement les choses. Avec le système de la taxe de vente au détail qu'ont les provinces, nous savons que certains produits sont exonérés alors que d'autres ne le sont pas. Il ne semble pas que cela soit tellement difficile à administrer. Je me demande donc dans quelle mesure cet élargissement de l'assiette créerait un appui plus solide en faveur de la réforme fiscale. Le secteur de l'épicerie ne semble pas juger cela nécessaire. Ce sont eux qui sont chargés d'administrer le système. Je suppose que vous ne voulez pas laisser entendre que taxer l'alimentation pourrait rendre la taxe plus populaire auprès des consommateurs. En quoi donc pensez-vous que cela puisse créer un appui plus solide?

[Texte]

Ms Maxwell: I think the consumer should be informed about what the pros and the cons are. But if I have been reading correctly the hearings this committee has had, a great deal of the committee's time has been spent discussing the complexity of where to draw that line between what is food and what is not food, and a great deal of the complexity in the system does flow from the fact that about 20% of the base of consumer spending on goods and services has not been included in the tax.

Mr. Manley: So you are saying it really adds an element of complexity. That is the point you are addressing. Are you also saying you are confident that an enriched tax credit would compensate for the additional regressivity of a tax on food?

• 1545

Ms Maxwell: I think the important calculation to make, Mr. Manley, is the degree to which one could lower the tax, perhaps even below 7% if we were to broaden the base even wider, and then calculate the benefits and the costs of doing that.

So far the work we have done has been to work on the tax base laid out in the technical paper and the results we have so far indicate that it does lead to a much smoother transition from the old system to the new system. But the level of the rate and the degree of impact on the consumer price index are the important variables here in terms of the ongoing impact on the economy.

All the council is saying is that if we are going to explore other options in this debate, then we should look at whatever options there are for getting the rate down, and one of them would be to broaden the base.

Mr. Manley: How much will that affect the rate, do you think? The minister has said 1.1%, I think.

Ms Maxwell: I have no reason to differ with that, but I would rather not get involved in rule of thumb type of numbers at this point.

Mr. Manley: The concern I have, speaking honestly about this, and I know some of the members opposite respond favourably to this idea of broadening the base, lowering the rates, solving the complexity problems, but it is the people who are at the margin in our society, and what you are telling me is that because they are going to get periodic refund cheques from the government, that is going to smooth out the problem they have in paying those additional costs.

I understand that from an economic theory point of view, but from a real-life actuality point of view it scares me. It scares me that people will be getting this cheque and will celebrate with it but they they will not see it spread out over the cost of their purchases at the grocery

[Traduction]

Mme Maxwell: Je crois que nous devons présenter aux consommateurs le pour et le contre de toute mesure. D'après ce que je sais des audiences de votre comité, vous semblez avoir consacré beaucoup de temps à discuter de la difficulté qu'il y aurait à faire la distinction entre ce qui est un aliment et ce qui ne l'est pas et il est certain que la complexité du système vient en effet du fait qu'environ 20 p. 100 des dépenses des consommateurs en produits et services ne sont pas inclus dans cette taxe.

M. Manley: Vous dites donc que cela complique encore les choses. C'est bien cela que vous voulez dire? Est-ce que vous dites du même soufflé que vous estimez qu'un crédit d'impôt enrichi compenserait la plus grande régressivité qu'entraînerait une taxe sur les aliments?

Mme Maxwell: Le calcul qui importe selon moi, monsieur Manley, c'est celui qui permet de déterminer l'importance de la réduction possible de la taxe, qui pourrait même la faire passer au dessous de 7 p. 100 si nous élargissions encore davantage l'assiette fiscale, et puis ensuite de mesurer les avantages et les coûts d'une telle mesure.

Jusqu'à maintenant notre travail a porté sur l'assiette fiscale qui a été définie dans le document technique et nos résultats indiquent que le taux réduit occasionne une transition beaucoup plus douce de l'ancien au nouveau régime. Mais les variables clés ici, ce sont le niveau du taux et le degré d'incidence sur l'indice des prix à la consommation, pour ce qui est des répercussions durables sur l'économie.

Ce que dit le Conseil finalement c'est que, dans la mesure où nous allons explorer d'autres solutions de rechange dans le cadre de ce débat, nous devons nous pencher sur les divers moyens de réduire le taux, l'un d'entre eux étant l'élargissement de l'assiette.

M. Manley: Quelle sera l'importance de l'effet sur le taux, selon vous? Le ministre a parlé, il me semble, de 1,1 p. 100.

Mme Maxwell: Je n'ai aucune raison de contester ce chiffre, mais j'aimerais éviter à ce stade de faire des estimations au pifomètre.

M. Manley: Ce qui m'inquiète, je vous le dis bien franchement, tout en sachant que certains députés d'en face réagissent favorablement à cette idée d'élargir l'assiette, de réduire les taux, de résoudre les problèmes de complexité, c'est la situation des gens qui sont marginalisés dans notre société, et ce que vous nous dites, c'est que, puisqu'ils vont recevoir périodiquement des chèques de remboursement du gouvernement, ils vont avoir moins de difficulté à assumer les coûts additionnels du régime.

Je comprends cela sur le plan de la théorie économique, mais sur le plan de la réalité concrète, cela m'effraie. Je suis effrayé à l'idée que ces gens vont recevoir le chèque et s'en réjouir en faisant des achats, mais qu'ils ne vont pas répartir cette dépense sur

[Text]

store. That is what the grocers told us yesterday, that where there are pressures in the economy, what happens down at the margin is that people downgrade their food purchases, they buy cheaper food, their nutritional needs are not as well satisfied, and I am wondering if you can tell us as an economist that you can really apply your skills to that kind of analysis, or is that outside the purview of what your evidence is to us today?

Ms Maxwell: I certainly recognize the sensitivities involved in that issue of taxing food, but what I am saying to you is that I think we should be aware of what the costs and the benefits are of broadening the base. Once we look at the numbers we may still reject that as an option, but in general the experience of other countries has been that when you get into the business of exemptions that does add complexity to the system and it does leave you with a higher tax rate.

I think the work we have done so far shows that how high that rate is does matter to a considerable extent during the transition period and I think it is worth doing that extra work to find out what the answers are.

Mr. Manley: I would like to know what your analysis tells you about the effect of the proposed tax on disposable income for Canadians. After consumption and income tax, what is going to be the effect on the amount of money people have to spend at the end of the day?

Ms Maxwell: If you refer to the brief, on page 5 we talk briefly about what we see as being the short-term effects of introducing the tax at a 9% rate. Again, this is an area where we wish to do further work because your findings in terms of the impacts in the first year or two depend very much on what you see as being the timing of the flows of revenue into the government and then back to the consumer.

Our preliminary results show there is a slight dip in economic growth in the first year of implementation, but that it bounces back very quickly and that in the long term you have gained in disposable income and in productivity and some of the other indicators that I mentioned in my opening remarks.

• 1550

Mr. Manley: The Conference Board told us that they thought inflation in the first year would be 7.3%. You are a little lower. Where are the differences in your analyses?

Ms Maxwell: I would like to ask Ross Preston to speak to that.

Mr. Ross Preston (Senior Research Director, Economic Council of Canada): I can give you some idea of the major differences. We have a lower price impact in terms of the

[Translation]

l'ensemble du coût de leurs achats d'épicerie. En effet, les représentants des épiciers nous ont dit hier que lorsque des pressions s'exercent dans l'économie, les marginaux achètent des aliments qui coûtent moins cher, satisfont moins bien leurs besoins nutritionnels, et je me demande si vous êtes en mesure de nous dire, à titre d'économiste, si vous pouvez vraiment appliquer vos compétences à ce genre d'analyse, ou si cela déborde le cadre de votre exposé d'aujourd'hui?

Mme Maxwell: Lorsqu'il est question d'assujettir les aliments à la taxe je reconnais que nous touchons une corde sensible. Je tiens cependant à vous dire que nous devons être conscients, selon moi, des coûts et des avantages de l'élargissement de l'assiette fiscale. En analysant les résultats, il se peut bien que nous continuions d'écarter cette solution, mais en général, selon l'expérience des autres pays, les exemptions augmentent la complexité du régime et débouchent sur un taux d'imposition plus élevé.

J'estime que le travail que nous avons fait jusqu'à maintenant montre que le taux de la taxe revêt une importance considérable durant la période de transition et il me semble qu'il vaut la peine de poursuivre le travail pour trouver des réponses.

M. Manley: J'aimerais savoir ce qui ressort de votre analyse au sujet des effets de la taxe proposée sur le revenu disponible des Canadiens. Une fois prélevés l'impôt sur la consommation et l'impôt sur le revenu, qu'est-ce que les gens auront encore à dépenser?

Mme Maxwell: Si vous vous reportez à notre mémoire, à la page 5, nous y commentons brièvement les effets à court terme, selon nous, de la mise en vigueur de la taxe au taux de 9 p. 100. Ici encore, il s'agit d'un domaine où nous souhaitons poursuivre le travail, étant donné que les résultats qui touchent les répercussions de la première et de la deuxième année dépendent dans une très large mesure de l'échelonnement dans le temps des recettes du gouvernement et des remboursements qui sont faits par la suite aux consommateurs.

D'après nos résultats préliminaires, on peut prévoir une légère baisse de la croissance économique durant la première année de mise en oeuvre, mais un rebondissement rapide par la suite. Puis, à long terme, il y aura des gains sur le plan du revenu disponible, de la productivité et de certains autres indicateurs dont j'ai parlé au début de mon exposé.

M. Manley: Les représentants du *Conference Board* nous ont déclaré que, selon eux, l'inflation durant la première année serait de 7,3 p. 100. Votre chiffre est un peu plus bas. En quoi vos analyses diffèrent-elles?

Mme Maxwell: Je vais demander à M. Ross Preston de vous répondre.

M. Ross Preston (directeur principal de la recherche, Conseil économique du Canada): Je puis vous donner certaines explications au sujet des principales différences.

[Texte]

level of inflation in the system, but the increment to inflation as a result of imposing the GST at 9% is about the same. I think ours is 2.6% and their was 2.7%. The level of the inflation rate in 1991 differs primarily because we are probably working with a more up-to-date assessment of the general economic environment that might be in force then. I think their calculations were based on a May assessment of the economy, and ours was based on an August assessment of the economy. But the important point is that the increment to inflation is about the same; that is, 2.6%.

Mr. Manley: What assumptions have you built in with respect to the exchange rate and also the reaction of the Bank of Canada? I know you have referred to it in here. I would like you to spell it out for us if you would.

Mr. Preston: In the 9% case that assesses the impact of the GST, we have essentially left monetary policy and exchange rate policy to be determined by the analytical tools that we use, which is a modelling technique. There is, however, another case that the chairman reported which entails a reaction by the Bank of Canada to the wage problems.

The original case, the 9% case, without reaction of the monetary authorities, showed a temporary wage bubble in manufacturing wages, for example, that rose to about 2% above the MST case. The monetary policy that we introduced was designed to reduce that wage bubble to 1%—in other words, to cut the impact of the price bubble on wages in half. We found that an increase in monetary tightening by about 80 basis points was required to cut that wage bubble in half.

In a sense, the monetary authorities must validate the relative price change and only go after any increment or secondary effects, and we found that there are not very many lasting secondary effects. The monetary shock that we have introduced is probably very reasonable in terms of trying to gauge the impact of monetary shock that might emanate from the price bubble on the system.

Mr. Manley: You are speaking in overall terms. Are there any longer-lasting effects that you are able to identify either on a sectoral or a regional basis? Presumably this 0.8% increase in interest rates will have its effect in employment. We know that the service industry is going to face significant price increases as a result of the GST being implemented. Some argue that is particularly going to be felt in the tourism sector. Can you say from your analysis that there are some sectors or regions where job loss will be significant and longer term?

[Traduction]

Notre évaluation de l'incidence sur les prix résultant du niveau d'inflation est plus faible, mais l'évaluation de l'augmentation de l'inflation attribuable à l'imposition de la TPS à un taux de 9 p. 100 est à peu près la même. Je crois que le chiffre est de 2,6 p. 100 dans notre cas et de 2,7 p. 100 dans l'autre. La différence du taux d'inflation pour 1991 est surtout attribuable au fait que nous fondons nos calculs sur une évaluation plus à jour du climat économique général qui pourra prévaloir à ce moment-là. Je crois que les calculs du *Conference Board* sont fondés sur une évaluation de l'économie qui date du mois de mai, tandis que les nôtres sont fondés sur une évaluation du mois d'août. Mais ce qui importe de retenir, c'est que l'augmentation de l'inflation est à peu près la même, soit de 2,6 p. 100.

M. Manley: Quelles hypothèses avez-vous intégrées au calcul au sujet du taux de change et aussi de la réaction de la Banque du Canada? Je sais que vous avez abordé la question dans votre document. J'aimerais que vous nous l'expliquiez ici.

M. Preston: Pour ce qui est du scénario de 9 p. 100, nous avons déterminé la politique monétaire et la politique relative au taux de change à l'aide des instruments analytiques dont nous disposons, à savoir une technique de modélisation. Il y a cependant un autre scénario présenté par la présidente qui comporte une intervention de la Banque du Canada pour régler les difficultés salariales.

Dans le scénario de base, avec taux de 9 p. 100, et sans intervention des autorités monétaires, nous avons prévu une poussée temporaire des salaires dans le secteur de la fabrication, par exemple, supérieure de deux points de pourcentage environ par rapport au maintien de la TVF. Nous avons introduit l'hypothèse d'une politique monétaire visant à réduire cette poussée d'un point de pourcentage—autrement dit, de réduire de moitié l'incidence de la poussée des prix sur les salaires. Nous avons constaté qu'il fallait un resserrement monétaire de l'ordre de 80 points de base pour réduire de moitié cette poussée.

D'une certaine façon, les autorités monétaires doivent valider l'évolution des prix relatifs et n'intervenir que pour corriger les effets secondaires. Or, nous avons constaté qu'il y avait peu d'effets secondaires durables. L'hypothèse d'intervention monétaire que nous avons faite est probablement fort raisonnable, pour ce qui est de tenter d'évaluer l'incidence d'une action monétaire susceptible d'être déclenchée par la poussée des prix.

M. Manley: Vous parlez en termes généraux. Y a-t-il des effets durables à long terme que vous avez pu définir, soit sur le plan sectoriel, soit sur le plan régional? On peut supposer que cette accroissement de 0,8 p. 100 du taux d'intérêt aura un effet sur l'emploi. Nous savons que le secteur des services va devoir affronter d'importantes augmentations de prix à la suite de la mise en oeuvre de la TPS. Selon certains, les effets vont se faire sentir tout particulièrement dans le secteur du tourisme. Pouvez-vous nous dire d'après votre analyse, s'il y a certains secteurs

[Text]

Mr. Preston: In the monetary shock case versus the case where we did not apply a tighter monetary policy, the longer-term effects really show themselves up as being very, very inconsequential. There are slight effects on investment and there are slight effects on the size of government debt, because as interest rates go up a bit debt servicing costs generate the need to borrow.

• 1555

There are some other small effects, but in the long run, after monetary policy reacts to the bubble in the short run, it is the relative price structure of the economy that then reasserts itself to cause the efficiency gains and the gains in output to come through again. So the impact of monetary policy reacting only to the secondary effects is primarily like throwing a glass of water on a hot fire. Eventually you get the real side-effects showing through again very strongly, because the relative price effects are the things that are driving it.

Mr. Manley: Apart from the monetary policy reaction, what about the effects of the tax in itself? We know that the service sector is to be primarily affected. Can you say that there are going to be some longer-term sectoral or regional consequences to the imposition of the tax as proposed?

Ms Maxwell: We have not done an analysis by region, so we can only make general comments in that regard. But I think the guide to what the sectoral impacts would be is very much shown by combining that chart where we showed you the relative price shifts, and you can see which sectors are the ones that find they are experiencing a less favourable competitive situation because they are now faced with higher prices that they must charge their consumers, and that is basically in the service sector, whereas the sectors that gain are those that are export-oriented and those that compete with imports and those that are involved in the manufacturing and sale of investment goods. In general, that is what we can say about the sectoral effects at this stage.

Mr. Manley: Did you have time in your analysis to look at any of the arguments about the effect on the housing sector, either in terms of what the document itself states or in terms of what the homebuilders have told us in their brief?

Mr. Preston: Specifically, the impact on housing prices was watched carefully. Other than that, we did no specific analysis related to the housing sector.

Mr. Manley: So you cannot comment, then, on the accuracy of the numbers or assumptions that are contained in the technical paper with respect to housing?

[Translation]

ou certaines régions où les pertes d'emploi seront plus considérables et plus durables?

MPreston: Si on compare le scénario d'intervention monétaire à celui où nous n'avons pas proposé un resserrement de la politique monétaire, les effets à plus long terme s'avèrent fort peu importants. Il y a de légers effets sur l'investissement et sur l'importance de la dette de l'État puisque, dès que les taux d'intérêt augmentent, les besoins du service de la dette entraînent des emprunts.

Vous pouvez parler d'autres effets moins importants, mais à long terme, une fois que la politique monétaire se sera adaptée à l'effervescence du début, la structure des prix relatifs va stabiliser dans l'économie de façon à faire réapparaître des gains au plan de l'efficacité et de la production. Par conséquent, les conséquences d'une politique monétaire qui ne réagirait qu'aux effets secondaires seraient comparables à celles d'un verre d'eau jeté dans les flammes. Tôt ou tard, on verra réapparaître très nettement les effets secondaires réels puisque le véritable élément moteur est constitué par l'effet de la structure des prix relatifs.

M. Manley: Indépendamment de la réaction au plan de la politique monétaire, que pouvez-vous dire sur les effets de la taxe proprement dite? Nous savons que le secteur des services va être directement touché. Pouvez-vous dire qu'il va y avoir des conséquences sectorielles ou régionales à plus long terme si la taxe est mise en oeuvre telle qu'elle se présente actuellement?

Mme Maxwell: Nous n'avons effectué aucune analyse par région, et nous pouvons donc faire que des remarques générales à cet égard. Mais je pense qu'on aura une bonne indication des conséquences sectorielles de la taxe en étudiant le tableau dans lequel nous avons indiqué la fluctuation relative des prix. On voit ainsi apparaître les secteurs qui se trouvent dans une moins bonne situation concurrentielle à cause des prix plus élevés qu'ils doivent exiger de leurs clients; il s'agit essentiellement du secteur des services, alors que les secteurs gagnants sont ceux des exportations, ceux dont les produits sont en concurrence avec des importations et ceux qui fabriquent ou vendent des biens d'investissement. De façon générale, voilà ce qu'on peut dire des effets sectoriels à l'heure actuelle.

M. Manley: Au cours de votre analyse, avez-vous eu le temps de considérer les arguments concernant les effets de la taxe sur le secteur du logement, tels qu'ils apparaissent dans le document, ou tels que nous les ont présentés les représentants de la construction résidentielle dans leur mémoire?

M. Preston: Nous avons observé très attentivement les conséquences de la taxe sur le prix du logement. A part cela, nous n'avons pas fait d'analyse concernant précisément le secteur du logement.

M. Manley: Vous ne pouvez donc pas vous prononcer sur l'exactitude des chiffres ou des prévisions qui figurent dans le document technique à propos du logement?

[Texte]

Ms Maxwell: Our work has been through the process of making a macro-economic model work, so I do not think we have any extra insights in terms of the functioning of the real estate or the housing industry at the level of detail you are requesting.

The Chairman: I wonder if I can get a couple of quick answers from you, Ms Maxwell, and then go to one of our other members.

The 7% scenario you suggest includes the present non-taxation of food. Does it include the present allowances back to people for the refundable credits to the lower end of the income scale?

Ms Maxwell: The specifics of what is in the package are shown in appendix 1 to the brief, and we basically use exactly the same tax base. We have prorated most of the measures that are intended to cushion the impact of the tax increase, but we eliminated the middle-income tax reduction. We retained all the rebates to provincial governments and institutions and that sort of thing.

The Chairman: That leaves a government shortfall of \$1.8 billion?

Ms Maxwell: That is right.

The Chairman: Is there any way of getting that back other than further elimination of things?

• 1600

Ms Maxwell: There are obviously three options: you could broaden the base, you could raise other taxes, or you could cut spending. The option that we chose in this particular package was to cut spending in order to make it a deficit-neutral package.

The Chairman: But there are another couple of options. You could drop the small business compensation completely and presumably you could drop the indexation money completely. By the way, why is that there?

In other words, is it not essentially a situation where you index tax after the period? Is not indexation always in arrears? The base on which indexation is worked out is really the cost of goods and services. That is how we figure our CPI. Well, this is a goods and service tax. If the cost of goods and services goes up, the revenue to the government goes up. Did I miss something here? Would not the tax itself supply its own indexation money without any particular allotment?

Ms Maxwell: I think there are some very important political choices associated with what compensation is appropriate in this kind of tax change. The only compensation the council would insist upon would be the

[Traduction]

Mme Maxwell: Dans notre travail, nous avons essentiellement appliqué un modèle macro-économique, et nous ne pouvons donc pas vous présenter d'éléments aussi détaillés concernant le fonctionnement de l'immobilier ou du marché du logement.

Le président: Je voudrais vous poser rapidement quelques questions supplémentaires, madame Maxwell, avant de passer la parole à un autre de nos membres.

Le scénario du taux à 7 p. 100 que vous proposez reprend l'exemption actuelle des produits alimentaires. Est-ce qu'il reprend également les crédits remboursables accordés aux personnes à faible revenu?

Mme Maxwell: Les détails de la formule que nous proposons apparaissent à l'annexe 1 du mémoire, et nous nous en sommes essentiellement tenus à la même assiette fiscale. Nous avons repris au prorata la plupart des mesures visant à amortir les conséquences de l'augmentation de la taxe, mais nous en avons éliminé la réduction de la taxe pour les personnes à revenu moyen. Nous avons conservé toutes les ristournes destinées aux institutions et aux gouvernements provinciaux, et les dispositions du même ordre.

Le président: Et tout cela se traduit pour le gouvernement par un manque à percevoir de 1,8 milliard de dollars.

Mme Maxwell: C'est exact.

Le président: Y a-t-il moyen de récupérer cette somme autrement que par des suppressions supplémentaires?

Mme Maxwell: On peut évidemment envisager trois possibilités: élargir l'assiette, imposer d'autres taxes ou diminuer les dépenses. Dans notre formule, nous avons choisi la diminution des dépenses de façon à proposer une solution neutre à l'égard du déficit.

Le président: Mais il y a d'autres possibilités. On pourrait abandonner totalement l'indemnisation de la petite entreprise ainsi que toute forme d'indexation. À propos, pourquoi cela apparaît-il ici?

Autrement dit, est-ce qu'il n'y a pas essentiellement une indexation de la taxe après une certaine période? Ne peut-on pas considérer que l'indexation se fait toujours après coup? L'indexation est calculée en fonction du coût des produits et services. C'est comme cela que nous calculons notre indice des prix à la consommation. N'oublions pas qu'il s'agit d'une taxe sur les produits et les services. Si le coût des produits et services augmente, les recettes du gouvernement augmentent également. Ai-je omis quelque chose? Est-ce que la taxe ne comporterait pas son propre mécanisme d'indexation si on ne prévoyait rien à cet égard?

Mme Maxwell: Je pense que dans ce genre de réforme fiscale, il y a des choix politiques très importants à faire en matière d'indemnisation. La seule forme d'indemnisation sur laquelle le Conseil insiste concerne le

[Text]

tax credit for people with low incomes. We think that is essential.

The Chairman: Yes, I do too, absolutely. The indexation money that is in the package is really to index tax rates, index pensions and allowances. Those are always indexed after the event. In other words, you have to have an inflationary impact before the indexation takes place. You do not start in advance indexing; you would index after the effect. Then, if that is the case, do you not earn the money, because as the prices go up of course the return goes up? If prices go up, tax returns go up and you have money to pay it anyway. Therefore, why would you take the index money out of the calculation of the money you need? Perhaps you can explain that to me.

Mr. Preston: You are talking about two problems. One is a timing problem; that is, the indexation of the outflow differs from the inflow. The second is the fact that it is in the legislation that when inflation goes up the indexation process compensates for it.

When we say prorate to 7% indexation, we mean that at a 9% tax the inflation rate will be 2.7% above the MST case. But at a 7% it will be only about 1% above the MST case. Therefore, the revenues you need for funding indexation will automatically decline. In other words, the outflow will automatically decline. The payment will automatically decline. When we make the calculation 7%, the family allowance cheques that get indexed in arrears, the personal income tax that gets indexed in arrears, must be only indexed by an additional 1% rather than an additional 2.7%.

The Chairman: All right. But the GST paper provides an amount of more than the \$18.5 billion needed to replace the existing tax, some \$5 billion and change.

Mr. Preston: It is \$5.5 billion.

The Chairman: Part of that money is a figure of almost \$2 billion for indexing.

Mr. Preston: That calculation was based on a fully matured system, meaning a system that was totally established and working. Our calculation has in it the dynamics of the timing. That was the first issue that the chairman laid out in the transitional list of four issues: the timing of the income flows back to those who are being supported as a result of the bubble in inflation.

Mr. Attewell (Markham): I would like to welcome Ms Maxwell and her colleagues. Perhaps you could help me in working through—I think of it as a decision tree almost—how people arrive at embracing the GST.

[Translation]

crédit d'impôt à l'intention des personnes à faible revenu. À notre avis, c'est essentiel.

Le président: Je suis tout à fait de votre avis. L'indexation prévue dans cette formule concerne en réalité les taux de la taxe, les pensions et les allocations. Voilà des éléments qui sont toujours indexés après coup. Autrement dit, il faut constater un mouvement inflationniste avant de pouvoir faire intervenir l'indexation. On ne peut pas indexer à l'avance; on ne peut le faire qu'après coup. Dans ce cas, on dispose de l'argent nécessaire pour le faire, car si les prix montent, le rendement de la taxe augmente également. On a donc de quoi financer l'indexation. Par conséquent, pourquoi faut-il soustraire le montant de l'indexation du calcul de l'argent nécessaire? Pouvez-vous m'expliquer cela?

M. Preston: En fait, vous posez deux problèmes. Il y a tout d'abord un problème de temps, à savoir que l'indexation des déboursés ne coïncident pas avec celles des recettes. Deuxièmement, la législation prévoit que quand l'inflation monte, le processus d'indexation permet de compenser le phénomène.

Lorsque nous parlons d'un calcul de l'indexation au prorata du taux de 7 p. 100, nous voulons dire qu'avec une taxe à 9 p. 100, le taux d'inflation va être de 2,7 p. 100 supérieur à ce qu'elle est avec la taxe sur les ventes des fabricants, alors que si le taux de la TPS est à 7 p. 100, l'augmentation de l'inflation ne sera que de 1 p. 100. Par conséquent, les recettes nécessaires au financement de l'indexation vont automatiquement diminuer. Autrement dit, l'État aura moins à déboursier. Lorsque nous procédons à l'analyse en fonction d'un taux de 7 p. 100, les chèques d'allocation familiale et l'impôt sur le revenu des particuliers sont indexés, mais seulement en fonction d'une inflation supplémentaire de 1 p. 100, et non de 2,7 p. 100.

Le président: C'est parfait. Mais le document sur la TPS fait état d'un montant supérieur d'environ 5 milliards de dollars aux 18,5 milliards nécessaires pour remplacer la taxe actuelle.

M. Preston: La différence est de 5,5 milliards de dollars.

Le président: Dont près de 2 milliards pour l'indexation.

M. Preston: Ce calcul a été fait en fonction d'un système tout à fait au point, c'est-à-dire une fois la taxe intégralement mise en oeuvre. Nous avons tenu compte du facteur temps. C'est le premier des quatre éléments inscrits sur la liste provisoire par notre président, à savoir les délais requis pour que les personnes exposées à la poussée inflationniste bénéficient des avantages du nouveau système fiscal.

M. Attewell (Markham): Je voudrais souhaiter la bienvenue à madame Maxwell et à ses collègues. Pourriez-vous m'aider à comprendre comment nous sommes parvenus à la TPS?

[Texte]

[Traduction]

• 1605

Starting with the present federal sales tax, I will read you out one description I was looking at. I will read it word for word:

The federal sales tax which is imposed at the manufacturers' level suffers from a number of structural defects. These have been the subject of extensive review and comment. The most serious consequence of these defects is that they place domestic manufacturers at a substantial competitive disadvantage in relation to importers. In some cases the sales tax differential outweighs the customs duty protection provided to domestic manufacturers. Another consequence is that even among domestic manufacturers the amount of sales tax on a given product varies depending upon the marketing or distribution network through which the product flows.

Would you agree with that statement?

Ms Maxwell: That is my general understanding of the tax, yes, Mr. Attewell, although I must say that I am not an expert on the manufacturers sales tax.

Mr. Attewell: Thank you. You might be interested to know that this appeared on page 48 in Mr. MacEachan's budget in 1981, so we are covering similar ground again.

Mr. Manley: That is the one you fought, is it not?

Mr. Attewell: In all seriousness, I think if we can get that message out there. . . how do we get the GST? I have had some 200 phone calls and letters, and I would be hard-pressed to think of two or three who were in favour at this hour. I am just wondering if you went through a similar logic—that first of all we need to scrap the federal sales tax, which currently generates \$18.5 billion or so.

The Chairman: Do you agree to that rough figure that in 1991-92 we would have to raise \$18.5 billion?

Mr. Preston: I would say that is a good estimate.

Mr. Attewell: So the second step, in a way like a decision tree, would be to say why do we not increase personal income tax to offset part of this \$18.4 billion? I think we had one group here yesterday who thought we should tax the rich further. The next step could be considering whether we should increase the corporate taxes to pay for some or all. Would you comment on the idea of increasing taxes, either personal or corporate?

Ms Maxwell: I think there are certain constraints on the degree to which you can raise those particular taxes in Canada without having impacts on decisions with respect to where to invest and where people will locate economic activity, because they tend to make comparisons with the tax burdens on corporate income or on personal income

Je voudrais d'abord lire une description de la taxe fédérale de vente actuelle. La voici:

La taxe fédérale de vente imposée au niveau des fabricants a un certain nombre de défauts structurels qui ont été longuement examinés et commentés. La conséquence la plus grave de ces défauts, c'est qu'elle défavorise sensiblement les fabricants canadiens par rapport aux importateurs. Dans certains cas, le montant de la taxe de vente dépasse la protection accordée aux fabricants canadiens par les droits de douane. En outre, le montant de la taxe de vente sur un produit donné varie d'un fabricant canadien à l'autre selon le réseau de commercialisation ou de distribution utilisée.

Etes-vous d'accord avec cette déclaration?

Mme Maxwell: C'est effectivement ce que je pense de façon générale de la taxe sur la vente des fabricants, M. Attewell, même si je ne suis pas vraiment un expert en la matière.

M. Attewell: Merci. Je vous signale que cette description figurait à la page 48 du budget préparé par M. MacEachan en 1981 et que nous sommes donc en terrain connu.

M. Manley: C'est à ce budget que vous vous étiez opposés, n'est-ce pas?

M. Attewell: Je pense sérieusement que si nous pouvions faire comprendre aux Canadiens comment nous en sommes arrivés à la TPS. . . j'ai reçu quelque 200 appels téléphoniques et lettres et il y en a à peine deux ou trois en faveur de la taxe. Je me demande ce qui arriverait si l'on appliquait ce même raisonnement à la taxe en disant tout d'abord que nous devons nous débarrasser de la taxe fédérale de vente, qui produit actuellement quelque 18,5 milliards de dollars de recettes.

Le président: Etes-vous d'accord avec ce chiffre approximatif de 18,5 milliards de dollars pour 1991-1992?

M. Preston: Je pense que le chiffre est assez correct.

M. Attewell: La deuxième étape dans ce processus décisionnel serait donc de demander pourquoi ne pas augmenter les impôts sur le revenu personnel pour obtenir une partie de ces 18,5 milliards. Un des groupes qui a témoigné hier pensait que nous devrions faire payer plus d'impôts aux riches. L'étape suivante serait de voir si nous pouvons augmenter l'impôt des sociétés pour obtenir une partie ou la totalité de ce montant. Que pensez-vous de l'idée d'augmenter les impôts personnels ou les impôts des sociétés?

Mme Maxwell: Selon moi, il y a certaines limites à la mesure dans laquelle on peut augmenter ces impôts au Canada sans influencer sur les décisions des investisseurs quand à l'endroit où ils investiront parce qu'ils ont tendance à comparer le fardeau fiscal des sociétés et des particuliers dans d'autres pays. Si vous me demandez si

[Text]

in other countries. Whether we could find \$18 billion through those tax bases. . . ? I think it would be difficult to do.

Mr. Attewell: I am not trying to lead you, but would you say it would not be sensible to raise either category at this time, given the rates in the U.S. after their tax reform?

Ms Maxwell: Certainly my understanding of the whole motivation of the recent tax reforms on both the corporate and the personal side was to bring Canada more closely in line with the effective tax rates in other jurisdictions. As you know, part of the package was that we would eventually have a reform of the manufacturers sales tax. All of that was meant to be a complementary package, which taken in total would generate the necessary revenues for the federal government, but would also push the whole tax system in a direction that basically would be promoting economic growth. As we pointed out in our brief in 1987 when this committee was looking at the white paper on tax reform, to just stop with phase one was actually not good for economic growth in the long term because there was an increase in tax burdens there.

Mr. Attewell: Which leads us into a GST or cutting government expenses, and I would like to deal with the latter in a minute. In your professional opinion, could you just highlight the relative merits of GST and perhaps some of the defects? I understand one of them is that the service industry—you would likely know the rates—is growing faster than the manufacturers side, which is shrinking. In your opinion as an economist, could you highlight the merits of a consumption type of tax?

• 1610

Ms Maxwell: A well-designed reform of the manufacturers sales tax would basically have impacts in two directions. One is an overall efficiency impact. By removing the distortions that you described in the manufacturers sales tax, we would ensure that when investment decisions were made the capital was being directed into the most productive opportunities—the ones that would have the highest pay-offs in terms of growth in the longer term. The other was that there would be an export effect because of the way the manufacturers sales tax tends to handicap exporters and favour importers.

Then there is a third effect, which I think was also referred to in the quote you gave earlier, which is that as the structure of the Canadian economy has changed over time, both moving to more a service-oriented economy but also as the way the goods sector is being reorganized, it has become increasingly difficult to collect a manufacturers sales tax. It is possible to reorganize your

[Translation]

nous pouvons obtenir 18 milliards de dollars grâce à ce genre d'impôts, je pense que ce serait difficile de le faire.

M. Attewell: Je n'essaie pas de vous faire dire certaines choses, mais pensez-vous d'accord qu'il ne serait pas raisonnable d'augmenter les impôts dans l'une ou l'autre de ces catégories pour l'instant vu les taux d'imposition instaurés par les États-Unis après la réforme fiscale?

Mme Maxwell: Il me semble que la récente réforme fiscale visant les impôts des sociétés et des particuliers visant à rapprocher d'avantage les taux d'imposition réels au Canada au taux en vigueur dans les autres pays. Comme vous le savez, dans le cadre de cette réforme, il était entendu qu'il y aurait éventuellement une réforme de la taxe sur les ventes des fabricants. Il devait s'agir d'une réforme complémentaire qui, en combinaison avec les autres changements, produirait les recettes dont le gouvernement fédéral a besoin et qui, en même temps, orienterait le régime fiscal de façon à promouvoir la croissance économique. Comme nous l'avions signalé dans notre mémoire de 1987, quand votre Comité examinait le livre blanc sur la réforme fiscale, cela n'aurait pas été une bonne chose pour la croissance économique à long terme de s'arrêter après la première étape parce que cette étape avait alourdi les fardeaux d'imposition.

M. Attewell: Ce qui nous amène à choisir entre la TPS et la réduction des dépenses gouvernementales et je reviendrai sur cette dernière possibilité dans un instant. Pouvez-vous nous donner votre opinion professionnelle sur le pour et le contre de la TPS? Si j'ai bien compris, l'un des avantages a trait au fait que l'industrie tertiaire connaît une expansion plus rapide, dont vous connaissez sans doute le taux, que le secteur de la fabrication, qui est en train de rétrécir. A titre d'économiste, pouvez-vous nous expliquer les avantages d'une taxe à la consommation?

Mme Maxwell: Une réforme bien conçue de la taxe sur les fabricants aurait essentiellement une double incidence. D'abord, elle influerait de façon générale sur l'efficacité. En supprimant les distortions causées par la taxe sur les ventes des fabricants dont vous avez déjà parlées, ou garantirait que les capitaux d'investissement seraient orientés vers les occasions les plus avantageuses, celles qui favoriseraient le plus la croissance économique à long terme. Il y aurait aussi une incidence sur l'exportation parce que la taxe sur les ventes des fabricants a tendance à favoriser les importateurs au détriment des exportateurs.

Il y aurait aussi une troisième conséquence, qui est aussi mentionnée dans votre citation, soit que vu l'évolution de l'économie du Canada vers une économie axée davantage sur l'industrie tertiaire et sur la réorganisation du secteur des produits, il est de plus en plus difficile de percevoir la taxe sur les ventes des fabricants. Il est possible de réorganiser une entreprise

[Texte]

business so that it is not necessary to pay it. So we have a problem, if you want, of maintaining the integrity of the revenue base over the long term.

Those three factors together—the efficiency, the competitiveness, and the integrity of the revenue base—would be, to me, the three major reasons to pursue reform.

Mr. Attewell: What are the basic principles of making a GST a fair and less regressive or progressive. . . ?

Ms Maxwell: The principles that the council set out in its report in 1987 were that it should be a national tax; that there should be a comprehensive base of goods and services; that there should be a uniform rate across all those bases.

Mr. Attewell: Uniform—

Ms Maxwell: Uniform rate. In other words, you would levy the tax across all goods and services.

Mr. Attewell: But across Canada a national rate; one rate for all 10 provinces?

Ms Maxwell: Yes. One rate for all 10 provinces. Well, differences possibly between provinces, but for goods so that you are not differentiating between one particular good versus another or between a good and a service.

Mr. Attewell: Yes, I would agree. I do not think it is that practical to think of one rate for all ten provinces. What else would you add to the—

Ms Maxwell: Those were the criteria we laid down. We felt that it was also important to accompany that with a tax credit for low-income groups, because it is a regressive tax; and because of the regressivity the council was not keen at that stage, and still would not be, on seeing any major substitution effect in the sense of replacing the personal income tax, which is a progressive tax, with sales tax. What we are focusing on is how best to raise that \$18.5 billion in 1991, not shift the tax structure in a direction of reducing the importance of the personal income tax.

Mr. Attewell: In the area of government expenditures, the year just ended, I believe, end of March, total expenditures, as I recall, were roughly \$133 billion, and \$33 billion was interest on our debt. So there was about \$100 billion in terms of programs and government operations. To get 1% off the GST rate, I would estimate we would need about \$2.5 billion in expenditure cuts. So on that \$100 billion that would mean a 2.5% cut. Do you follow me on the \$100 billion?

I happen to believe that somehow that must be possible, despite the number of cuts that were on the last budget of Mr. Wilson's—Via Rail, the military, foreign aid. I do not know how closely you monitor or study that particular area, but I for one feel that there must be a way to reduce government expenditures by another \$2.5

[Traduction]

pour qu'elle n'ait pas à payer la taxe. Il est donc difficile de maintenir l'intégrité de l'assiette à long terme.

Selon moi, ces trois considérations, soit l'efficacité, la compétitivité et l'intégrité de l'assiette fiscale, sont les trois principales raisons d'une éventuelle réforme.

M. Attewell: Quel principe de base faut-il appliquer pour que la TPS soit équitable, moins régressive et davantage progressiste. . .

Mme Maxwell: Les principes énoncés par le conseil dans son rapport de 1987 étaient les suivantes: Ce doit être une taxe nationale; elle doit s'appliquer à une vaste gamme de produits et de services; le taux doit être uniforme pour tous ces produits et services.

M. Attewell: Uniforme. . .

Mme Maxwell: Le taux doit être uniforme. Autrement dit, la taxe serait perçue sur tous les produits et services.

M. Attewell: Mais il faudrait un taux national pour tout le Canada, pour les 10 provinces?

Mme Maxwell: En effet. Un taux pour les 10 provinces. Enfin, il pourrait y avoir des différences entre les provinces, mais pour les mêmes produits. Il ne faudrait pas faire de distinction entre les produits ou entre un produit et un service.

M. Attewell: Je suis d'accord. Je ne pense pas, que du point de vue pratique, on puisse appliquer un seul taux dans les 10 provinces. Qu'ajouteriez-vous au. . .

Mme Maxwell: Ce sont les critères que nous avons énoncé à ce moment-là. À notre avis, il fallait aussi un crédit d'impôt pour les groupes à faible revenu parce qu'il s'agit d'une taxe régressive et, à cause de cet effet régressif, le Conseil n'était pas en faveur à ce moment-là et ne le serait pas à l'heure actuelle d'un système qui aurait tendance à remplacer dans une large mesure l'impôt sur le revenu personnel, qui est un impôt régressif, par la taxe de vente. Ce qu'il s'agit de déterminer, c'est la meilleure façon d'obtenir ces 18,5 milliards de dollars en 1991, non un moyen de modifier le régime d'imposition pour réduire l'importance de l'impôt sur le revenu personnel.

M. Attewell: En ce qui concerne les dépenses gouvernementales si je ne m'abuse, le montant total des dépenses pour l'année qui s'est terminée à la fin de mars s'élevait à quelque 133 milliards de dollars, dont 33 milliards pour le service de la dette. Le gouvernement a donc dépensé quelque 100 milliards de dollars pour ses programmes et ses activités. Pour obtenir une réduction de 1 p. 100 du taux de la TPS, je calcule qu'il faudrait réduire de 2,5 p. 100 ces dépenses de 100 milliards de dollars. Est-ce que vous me suivez?

Pour ma part, je suis convaincu que c'est possible, malgré le nombre de coupures proposées dans le dernier budget de M. Wilson à l'égard de Via Rail, des dépenses militaires et de l'aide aux pays en développement. Je ne sais pas à quel point vous surveillez ce qui se passe à cet égard mais, pour ma part, je suis convaincu qu'il doit y

[Text]

billion, which would allow us to reduce the rate by 1% plus some other steps. What is your opinion in terms of the ability of the government to identify where costs could be lowered? That is a non-political question.

Ms Maxwell: It is also an easy question. Let me just say that when we were trying to put together a package at 7%, as I explained earlier, we had a revenue shortfall when we dropped the rate from 9% to 7%, and we chose in that situation to include expenditure cuts as our way of making up the gap in revenue that we had.

• 1615

Basically, the stance of the council would be that if you are going to deal with the deficit problem then you should do it through expenditure cuts, and if you needed perhaps to make the margin in terms of putting together a package that would allow you to reduce the tax rate then that would be the direction we would like to go too, although we have said in our brief that we should also look at the possibility of base-broadening as a means of lowering the rate.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): Just to follow up on Mr. Attewell's questioning for a couple of small ones, on page 8 you refer to 7% GST combined with a two-year freeze in selected government spending. When you are talking about a freeze, would you recommend that organizations like your own be frozen in terms of federal funds for a couple of years?

Ms Maxwell: We have been frozen for some time in terms of our operating budget. We try to make these judgments as objectively as we can, and the illustration or the set of assumptions that we used in terms of putting together a freeze package involved cuts in subsidies to business and. . .

Mr. Nystrom: I wonder if you could table with the committee a list of what your precise recommendations would be, and dollar figures. Do you have that?

Ms Maxwell: Yes, we could certainly do that.

Mr. Nystrom: Do you have examples you can give us right now in addition to what you have already said?

Ms Maxwell: The council is not in the process of making recommendations in terms of what the package would be, but we have to make a set of assumptions in order to be able to implement this, and they are shown in appendix 1.

Mr. Nystrom: You are saying on page 9 that "extending the base to food would require an enrichment of the tax credit". How? What would you do? Would you fully index it? Would you increase the threshold level? What is your recommendation?

[Translation]

avoir moyen de réduire les dépenses gouvernementales d'encore 2,5 milliards de dollars ce qui nous permettrait de réduire le taux de la TPS de 1 p. 100. Pensez-vous que le gouvernement est capable de déterminer où il peut réduire ses dépenses? C'est une question tout à fait non sectaire.

Mme Maxwell: C'est aussi une question à laquelle il est facile de répondre. Quand nous avons essayé de trouver le moyen d'avoir une taxe de 7 p. 100 seulement, comme je l'ai expliqué tantôt, le fait de réduire le taux de 9 à 7 p. 100 entraînait un manque à gagner dans les recettes et nous avons décidé à ce moment-là qu'une façon d'éliminer ce manque à gagner serait de réduire les dépenses.

En fait, le Conseil estime que, pour résorber le déficit, il faut plutôt réduire les dépenses et si vous devez combler l'écart au moyen d'un train de mesures qui vous permettront de réduire le taux de la taxe, nous serions également pour cette solution, même si nous disons dans notre mémoire qu'il faudrait également envisager d'élargir l'assiette pour abaisser le taux.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Pour faire suite aux questions de M. Attewell, à la page 8, vous parlez d'une TPS de 7 p. 100 alliée à un «gel» de certaines dépenses publiques pendant deux ans. Voulez-vous dire par là qu'il faudrait bloquer les subventions fédérales accordées aux organismes comme le vôtre pendant deux ans?

Mme Maxwell: Notre budget de fonctionnement est bloqué depuis un certain temps. Nous essayons de faire preuve d'objectivité et l'exemple ou plutôt la série d'hypothèses que nous utilisons comprend des coupes dans les subventions à l'entreprise. . .

M. Nystrom: Pourriez-vous déposer la liste de vos recommandations précises avec chiffres à l'appui. Les avez-vous?

Mme Maxwell: Oui, nous pourrions certainement le faire.

M. Nystrom: Avez-vous des exemples que vous pouvez nous donner immédiatement en plus de ceux que vous avez déjà cités?

Mme Maxwell: Le Conseil ne formule pas de recommandations à l'égard des mesures à prendre, mais nous avons établi une série d'hypothèses qui figurent à l'annexe 1.

M. Nystrom: À la page 9 vous dites que si les produits alimentaires sont inclus dans l'assiette, il faudra augmenter le crédit d'impôt. Comment le feriez-vous? Le crédit devrait-il être entièrement indexé? Faudrait-il relever le seuil? Que recommandez-vous?

[Texte]

Ms Maxwell: As I explained earlier, we have not done the analytical work on that, although we plan to do it. But certainly food is a necessity. We have information available from the consumer finance survey that would allow us to estimate what lower-income families pay for food, and I would say they should be fully compensated.

Mr. Nystrom: With the GST, in terms of what is going to happen to the economy, would you expect a more productive economy, a more efficient economy?

Ms Maxwell: As we have said in our brief, we would expect to see an economy that generates higher living standards, where more capital has been invested so there is a higher level of investment per worker, so workers are working with better tools. We would have higher productivity.

Mr. Nystrom: You are also projecting that the inflation increase may be around 2.5%?

Ms Maxwell: In the first year.

Mr. Nystrom: If that were to occur, would you expect that wages would be rising in this country, that unions would have a legitimate reason to go after higher wage settlements? We were told by the Conference Board, by the way, that profits would be up. I forget the figure, but they would be up by several billions of dollars in the first three years.

Ms Maxwell: That is one of the major differences in our assessment of the 9% package from what you see in the technical paper. We have allowed for that adjustment in wages to begin to take place in response to the change in the cost of living.

Mr. Nystrom: How big an adjustment in wages would you anticipate?

Ms Maxwell: We anticipated about a 2% increase in the manufacturing wage, but we anticipated that there would be more improvement in wages in manufacturing and exporting industries than there would be in the service sector.

Mr. Nystrom: How much of the \$18.5 billion projected in 1991-92 of existing sales taxes, the manufacturers sales tax and so on, will be passed on to the consumer?

Ms Maxwell: I think the majority of that will be passed on to the consumer, for two reasons. First, every business will have to calculate on December 31, 1990, how much of the manufacturers sales tax is actually embedded in their inventory, and they will be able to collect a rebate. So every business will actually have a very clear accounting of how much savings in terms of the MST they have on their books and therefore could be passed on to their customers.

[Traduction]

Mme Maxwell: Comme je l'ai déjà expliqué, nous n'avons pas analysé la question, mais nous comptons le faire. Les produits alimentaires constituent certainement une nécessité. Les résultats de l'enquête sur la situation financière des consommateurs nous permettront certainement d'évaluer le montant que les familles à faible revenu consacrent à la nourriture, et je dirais qu'elles devraient être entièrement dédommagées.

M. Nystrom: Pour ce qui est des répercussions de la TPS sur l'économie, vous attendez-vous à ce que l'économie devienne plus productive, plus efficace?

Mme Maxwell: Comme nous l'avons dit dans notre mémoire, nous nous attendons à un relèvement du niveau de vie, à un accroissement du capital investi par travailleur ce qui permettra à ces derniers de travailler avec de meilleurs outils. La productivité devrait augmenter.

M. Nystrom: Vous prévoyez également une hausse du taux d'inflation d'environ 2,5 p. 100?

Mme Maxwell: La première année.

M. Nystrom: Si c'est le cas, ne vous attendez-vous pas à ce que les salaires augmentent, à ce que les syndicats aient des raisons légitimes de revendiquer des hausses de salaire? Le *Conference Board* nous a dit que les profits augmenteraient. J'ai oublié le chiffre, mais il devrait augmenter de plusieurs milliards de dollars au cours des trois premières années.

Mme Maxwell: C'est là l'un des principaux points sur lesquels notre évaluation de la taxe de 9 p. 100 proposée dans le document technique diverge. Nous avons prévu un redressement salarial à la suite de la hausse du coût de la vie.

M. Nystrom: Quelle serait l'importance du redressement salarial que vous prévoyez?

Mme Maxwell: Nous nous attendons à ce que les salaires augmentent d'environ 2 p. 100 dans le secteur de la fabrication, mais les hausses de salaire seront sans doute plus fortes dans la fabrication et les industries d'exportation que dans le secteur des services.

M. Nystrom: Quel pourcentage des 18,5 milliards que doivent rapporter, en 1991-1992, les taxes de vente existantes, sur la taxe sur les ventes des fabricants et les autres, sera répercuté sur les consommateurs?

Mme Maxwell: La majeure partie de ces taxes seront répercutés sur les consommateurs, et cela pour deux raisons. Premièrement, chaque entreprise devra calculer, le 31 décembre 1990, le montant de la taxe sur les ventes des fabricants qui aura déjà été payé sur ses marchandises en stock et elle pourra obtenir une ristourne. Par conséquent, toutes les entreprises sauront exactement combien elles pourront épargner sur la TVF et en faire profiter leurs clients.

[Text]

[Translation]

• 1620

The other thing that will encourage businesses to pass that along will be the competitiveness of markets. I think that what we are seeing develop in Canada, particularly on the goods side, is much stronger competition, much more pressure of costs on Canadian producers. We can see that from the kind of reactions we have had to the recent increases in the exchange rate, for example. Those kinds of cost pressures make producers extremely sensitive to the need to price at a price that their customer—

Mr. Nystrom: You are saying you think the majority would be passed on. What do you mean by the majority and how do you come to that? Do you have any empirical data, or is this an assumption that you are making?

Ms Maxwell: Ross, would you like to speak to this?

Mr. Nystrom: I would make the point as well, sometimes the competitiveness of an industry when you get to the export side may not have any relevant Canadian factors. The potash industry and so on may be in competition with industries in other parts of the world, so the competitiveness of industry may not have any reflection whatsoever as to the Canadian tax structure.

Mr. Preston: Our results indicate that there will be a systematic pass-through of the tax to the level of the consumer. The initial impact is an increase in the inflation rate of up to 0.6% with very little impact afterwards. In fact, there is a diminution of the impact as markets adjust to the new relative price structure.

Mr. Nystrom: How much of the majority of the saving will be passed on? Do you have any studies, for example, of other countries around the world where that or multi-stage taxes were introduced where the majority of the saving was passed on as they moved from one system to other? And if you say the majority, if the majority is indeed passed on, how much is not passed on and how much of it will be taken up as extra profits? First of all, do you have any studies in other countries where the majority was passed on? Do you have any empirical data you can give us? You made a statement that the majority will be passed on, but is there empirical evidence of that?

Ms Maxwell: No, we do not have any of that empirical work, Mr. Nystrom. Certainly the testing that we want to do in our further research has to do with the investment response in the system. I think the question is very closely connected to the one that you are raising.

Mr. Nystrom: So there is no empirical data you can provide. What about studies from other countries, do you have any evidence there that the majority was passed on when they went from one system to the other?

Ms Maxwell: Not that I am aware of.

La concurrence incitera également les entreprises à faire profiter les consommateurs des économies réalisées. Comme la concurrence devient beaucoup plus serrée, les producteurs canadiens sont davantage poussés à réduire leur prix. Les réactions suscitées récemment par les augmentations du taux de change, par exemple, en témoignent. Ces pressions rendent les producteurs extrêmement conscients de la nécessité de fixer leur prix à un taux que leurs clients. . .

M. Nystrom: Vous dites qu'à votre avis le consommateur profitera de la majeure partie des économies réalisées par les fabricants. Qu'entendez-vous par «majeure partie» et comment en arrivez-vous à cette conclusion? Avez-vous des données concrètes ou n'est-ce qu'une simple hypothèse?

Mme Maxwell: Ross, pourriez-vous répondre à cette question?

M. Nystrom: Je souligne également que la compétitivité d'une industrie n'a parfois rien à voir avec les facteurs économiques canadiens lorsqu'il s'agit d'une industrie d'exportation. Le secteur de la potasse et d'autres sont parfois en concurrence avec des industries étrangères si bien que leur compétitivité n'a aucun rapport avec la fiscalité canadienne.

M. Preston: D'après nos données, la taxe sera transférée automatiquement au consommateur. Au départ, elle aura pour effet d'augmenter les taux d'inflation de 0,6 p. 100 au maximum, et les répercussions ultérieures seront minimales. En fait, elles diminueront au fur et à mesure que les marchés s'adapteront au nouveau prix.

M. Nystrom: Dans quelle proportion les consommateurs profiteront-ils de l'économie réalisée? Avez-vous des exemples d'autres pays du monde qui ont instauré une taxe multi-stades et où l'économie réalisée a été transmise en majeure partie au consommateur? Si vous dites que la majeure partie de l'économie est transmise, quel pourcentage ne l'est pas et va plutôt grossir la marge bénéficiaire? Pour commencer, disposez-vous d'études portant sur d'autres pays où les consommateurs ont bénéficié d'une bonne partie de l'économie de taxe? Avez-vous des données concrètes à nous communiquer? Pouvez-vous étayer vos affirmations?

Mme Maxwell: Non, nous n'avons pas de données de ce genre, monsieur Nystrom. Nos recherches ultérieures porteront certainement sur la réaction à la taxe sur le plan de l'investissement. Je crois que cette question est étroitement reliée à celle que vous soulevez.

M. Nystrom: Par conséquent, vous n'avez pas de données concrètes à fournir. Avez-vous des exemples d'autres pays où la majeure partie de l'économie réalisée a été transmise au consommateur lorsque la nouvelle taxe a été adoptée.

Mme Maxwell: Pas à ma connaissance.

[Texte]

Mr. Nystrom: Okay. One more question, Ms Maxwell. I know, of course, a lot of the money in the existing \$18.5 billion, or will be \$18.5 billion, are federal sales taxes on cigarette tobacco, fuel and so on. You are saying that all of it will not be passed on; you are saying a majority will. I am wondering if you have done any studies or have any assumptions as to how much of this would indeed be a corporate tax break or a break for business.

You are indirectly saying they will keep some of that. How many billions do you think they would keep? We hear different estimates. Is this, indeed, a fairly major transfer of the tax burden from the business community to the consumer? Is this a tax break of x numbers of billions of dollars per year to the corporate community, a transfer to small business, a transfer to the consumer?

Ms Maxwell: I would not see it that way, Mr. Nystrom. I think this is a tax that has been treated as a cost of production all through the years and it has been one that has been passed on to the consumer. It was often a cascaded tax, so that although the revenue going to the government would be whatever the going rate was at a given point of time—let us say 13.5%—by the time the various mark-ups in the system had been loaded onto it, by the time it got to the consumer the consumer was paying an even higher rate. What the economists would argue is that you have much greater efficiency in your tax collection and much cleaner economic impacts if you tax closer to the final point of sale than if you try to tax somewhere in the middle of that chain of production, because as the costs get passed on they tend to cascade and increase.

• 1625

Mr. Nystrom: This may indeed be the case. The government assumes that it will all be passed on, but you are saying that the majority will be passed on. Does this imply there will be greater corporate profits in the future, which would be another way of saying that is really a break for the corporations?

Ms Maxwell: I do not think shifting from one point of taxation to another can be treated as a tax break for one part of society versus another. When you get to the bottom line, I think the people who pay taxes are the ultimate consumers.

Mr. Nystrom: I go back to your statement that the majority will be passed on, because by implication you are saying the minority will not be passed on. I am just wondering if you could speculate out loud and provide even a guesstimate as to what part of that would not be passed on to the consumer.

I think Finance is being rather naive when they are saying everything is going to be passed on, and you obviously agree with that. You have not said that, but you are a well-trained and brilliant economist. Perhaps you

[Traduction]

M. Nystrom: D'accord. Une question supplémentaire, madame Maxwell. Bien sûr, je sais que la taxe de vente fédérale sur les cigarettes, le tabac, le carburant, etc, représente une bonne partie des 18,5 milliards. Vous dites que le consommateur profitera non pas de la totalité, mais d'une bonne partie de cet argent. Je me demande si vous avez fait des études ou établi des hypothèses quant au pourcentage de cette somme qui servira en fait à alléger le fardeau fiscal des sociétés ou des entreprises.

Vous laissez entendre que l'entreprise conservera une partie de cet argent. Combien de milliards pensez-vous qu'elle gardera? Nous avons entendu des chiffres différents. Cela représente-t-il un transfert important du fardeau fiscal du secteur des affaires au consommateur? S'agit-il d'un allègement fiscal de plusieurs milliards de dollars par an pour le secteur de l'entreprise aux dépens de la PME et du consommateur?

Mme Maxwell: Je ne vois pas les choses ainsi, monsieur Nystrom. À mon avis, cette taxe a toujours été considérée comme un coût de production et a toujours été payée, en fin de compte, par le consommateur. Comme il s'agissait souvent d'une taxe en cascade, même si le taux prélevé par le gouvernement était disons de 13,5 p. 100, lorsque les divers intermédiaires avaient prélevé leur marge bénéficiaire, le consommateur qui se retrouvait au bout de la chaîne payait un taux encore plus élevé. Les économistes vous diront que la perception de la taxe est beaucoup plus efficace et ses répercussions économiques beaucoup moins négatives si la taxe se situe près du point de vente final plutôt qu'au milieu de la chaîne de production, étant donné qu'il y a alors un effet de cascade et une augmentation progressive de la taxe.

M. Nystrom: C'est tout à fait possible. Le gouvernement suppose une répercussion totale, vous, vous dites que la majorité de l'économie sera répercutée. Cela veut-il dire que dorénavant les bénéfices des grosses sociétés seront plus importants, autre manière de dire qu'il s'agit en réalité d'un cadeau aux grosses sociétés?

Mme Maxwell: Je ne pense pas que déplacer le point de taxation puisse être considéré comme un cadeau fiscal pour un secteur de la société au détriment d'un autre. En bout de course, ce sont les consommateurs qui paient ces taxes.

M. Nystrom: Vous avez quant même dit qu'une grande partie serait répercutée, c'est donc dire qu'une petite partie ne le sera pas. Pourriez-vous nous donner une idée de l'importance de la partie qui ne sera pas répercutée sur les consommateurs.

Je crois que les Finances font preuve de naïveté en disant que tout sera répercuté et de toute évidence vous êtes d'accord avec moi. Vous ne l'avez pas vraiment dit mais vous êtes une économiste brillante et bien informée.

[Text]

can give us your guesstimate, if not your estimate, as to how much will not be passed on.

A lot of people are asking that out there. A lot of ordinary folks are saying that they will not pass it on, they will keep it, they will increase their mark-ups, they will fatten their profits and that we will get a double whammy. Perhaps you could shed some light on this mystery question. The world is waiting.

Ms Maxwell: I am not going to make any speculations in spite of your kind invitation. I realize that is an issue in terms of public acceptance of the tax. In trying to put together an analysis that makes reasonable assumptions about what is likely to happen in terms of the responses of the economy, I think one of the issues on which we feel we need to do more work is on that question on the speed of the investment response, which has to do with the shift in the flows of revenues in the economy. As I said, when we have done that work, we will be glad to report it to the committee.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): I would like to ask one question about housing, and really it relates to what Mr. Nystrom was saying about the whole question of passing it on or not passing it on. There have been various arguments about how much this might affect housing, but it seems to me that the tax would have very little impact on the price of housing. I will give you my theory for saying that and then you can critique it, if you like.

If you look at the cost of a house in Toronto and in Edmonton right now, houses in Toronto are probably three times what they are in Edmonton. The cost of building a house in effect has very little to do with the selling price of the houses. Frankly, the cost is set at some level based on demand—97% of the houses are existing anyway, so maybe 3% a year are added—so really that market is going to set the price. Therefore, in the building of houses, the price of the new house essentially is going to be more or less what the market will allow and any slack is simply going to be taken up in the lower levels, probably in the price of the land. In other words, those people holding residential land would look forward to receiving less for it; but in terms of the price of the house, the tax would have little impact.

You could critique my analysis, but I guess I am really asking you how much impact you think this would have on house prices. Do you think I am wrong in assuming that basically most of it would have to be pushed back down into the land value?

Mr. Preston: The building tax is now 13.5%—or is it 9.5%?

Mr. Dorin: It is 9%, 10%.

Mr. Preston: Yes, it is 10%, and the content of materials in a house runs from 40% to 50%, so you are taxing now only a partial amount at a rate that is about

[Translation]

Je ne vous demande pas une estimation mais ce que vous en pensez à vue de nez.

Beaucoup de gens posent la question. Beaucoup de gens ordinaires disent qu'ils ne répercuteront pas ces économies, qu'ils les garderont, qu'ils augmenteront leur marge, qu'ils grossiront leurs bénéfices et que nous nous ferons doublement avoir. Vous pouvez peut-être jeter un peu de lumière sur cette question mystérieuse. Nous sommes tout ouïe.

Mme Maxwell: Malgré la gentillesse de votre invitation je ne ferai pas de spéculations. Je me rends compte que pour que cette taxe soit acceptée par la population il est indispensable d'apporter une réponse à cette question. Pour être en mesure d'effectuer des projections valables sur les réactions de l'économie, j'estime qu'il faut faire plus de recherches sur la rapidité des réactions de l'investissement qui dépend de la fluctuation des revenus dans l'économie. Comme je vous l'ai dit tout à l'heure, lorsque nous aurons fait ces recherches, nous nous ferons un plaisir d'en communiquer les résultats à votre Comité.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): J'aimerais vous poser une question sur le logement, question qui se rattache au problème de la répercussion dont vient de parler M. Nystrom. Les analyses de l'incidence de cette taxe sur le logement ne manquent pas. Personnellement, il me semble que cette taxe aura très peu d'incidence sur le prix du logement. Permettez-moi de vous exposer ma théorie, que je vous invite à critiquer, si vous n'êtes pas d'accord.

Prenons le coût d'une maison à Toronto et à Edmonton en ce moment. Les maisons se vendent probablement trois fois plus chères à Toronto qu'à Edmonton. Le coût de construction d'une maison a en fait très peu à voir avec le prix de vente des maisons. Le coût est fixé à un certain niveau fondé sur la demande—97 p. 100 des maisons existent déjà donc il n'y a qu'environ 3 p. 100 d'ajouté au parc chaque année—si bien qu'en réalité c'est le marché qui fixe le prix. En conséquence, le prix des nouvelles maisons correspond plus ou moins à ce que le marché accepte et, si la demande faiblit, c'est au niveau primaire que cela se ressentira, probablement au niveau du prix des terrains. En d'autres termes, les propriétaires de terrains à bâtir devront s'attendre à une diminution de leur valeur; mais pour ce qui est du prix des maisons, cette taxe aura peu d'incidence.

Vous pouvez ne pas être d'accord avec mon analyse, mais en réalité ce qui m'intéresse c'est que vous me disiez quel sera l'impact, selon vous, sur le prix des maisons. Pensez-vous que j'ai tort de croire que pour l'essentiel c'est uniquement la valeur des terrains qui s'en ressentira?

M. Preston: La taxe de construction est actuellement de 13,5 p. 100—ou est-elle de 9,5 p. 100?

M. Dorin: Elle est de 9 ou 10 p. 100.

M. Preston: Oui, elle est de 10 p. 100, et les matériaux représentent de 40 à 50 p. 100, si bien que vous ne taxez qu'un montant partiel à un taux qui est d'environ 10 p.

[Texte]

10%. The credits cut the effective rate of the tax in half and the credits are not established to compensate every major or minor construction zone in the country, and house prices do vary. There might be a tendency, to answer your question, for the effect of the tax to primarily influence land prices. But one way to eliminate that is to eliminate land from the base.

• 1630

Mr. Dorin: That is another issue. I am not, even at this point, trying to do anything about it.

If we were to forget all the credits and all of the formulae that we have now, if we were just to double the price of building materials, do you not think that the most of the incidence of the tax would end up on the landowner as opposed to increasing the price of houses? I just do not think that the price of housing is set by the cost of construction. Maybe in some long run it has an impact. The price of a carpenter might be a little bit more in Toronto than it is in Edmonton, but that is not what sets the price of the house in the house market.

Ms Maxwell: I think you have other witnesses who are more competent to discuss those issues of the dynamics of the housing market.

Mr. Dorin: They all have vested interests. I am trying to get somebody who is neutral.

The Chairman: Could you expand on the question of land for a moment? You mentioned the suggestion of taking land out of the housing base and then only taxing the building cost and the building profit, or the mark-up, or the price of the house less the land. Do you think that would be a more realistic way of doing it, and then perhaps we would not need to have as much of a rebate?

Mr. Preston: I think that was John Bassell's suggestion, and his argument was predicated on the fact that it is really land prices that vary by region—

The Chairman: Across the country, yes.

Mr. Preston: —across the country, and one way to deal with that problem in terms of the incidence of the tax across the country was to eliminate land prices from the base. We have not studied that in any careful manner. That would be just another definition of the base at 9% or 7%, and we have not studied that.

The Chairman: Have you looked at the base and said that if you are going to charge a tax on new houses, why would you not charge a tax on used houses?

Mr. Robert Jenness (Economic Council of Canada, Senior Adviser): I think the argument there, Mr. Chairman, is that a tax has already been levied on the used houses in the form of the sales tax on the construction materials in them, and if you levied the tax again it would be double taxation.

[Traduction]

100. Les crédits réduisent le taux effectif de la taxe de moitié et les crédits ne sont pas établis pour compenser chaque zone majeure ou mineure de construction du pays, et les prix des maisons varient. Pour répondre à votre question, il est possible que cette taxe ait tendance à avoir pour effet d'influer principalement sur le prix du terrain. Mais il y a un moyen de l'éviter, c'est en éliminant le terrain de l'assiette fiscale.

M. Dorin: C'est une autre question. Je n'essaie même pas d'y penser pour le moment.

Si nous oublions tous les crédits et toutes les formules que nous avons actuellement, si nous doublions simplement le prix des matériaux de construction, ne pensez-vous pas que la majorité de l'incidence de la taxe serait supportée par le propriétaire du terrain par opposition à une augmentation du prix des maisons? Je ne pense tout simplement pas que le prix du logement soit déterminé par le coût de la construction. Peut-être qu'à plus long terme il joue un certain rôle. Un menuisier coûte peut-être un peu plus cher à Toronto qu'à Edmonton mais ce n'est pas cela qui détermine le prix d'une maison sur le marché.

Mme Maxwell: Je crois que vous avez d'autres témoins qui sont plus compétents pour discuter de la question de la dynamique du marché du logement.

M. Dorin: Ils ont tous des intérêts à défendre. Je veux quelqu'un de neutre pour répondre à ma question.

Le président: Pourriez-vous revenir un instant sur cette affaire de terrains? Vous avez suggéré de soustraire le terrain du calcul pour le logement et de ne taxer que les coûts de construction, les bénéfices, ou la marge, ou le prix de la maison sans le terrain. Pensez-vous que ce serait une méthode plus réaliste et que dans ce cas il ne serait pas nécessaire d'accorder une ristourne aussi importante?

M. Preston: Je crois que c'est John Bassell qui a fait cette suggestion et il s'est fondé sur le fait qu'en réalité c'est le prix du terrain qui varie d'une région à l'autre.

Le président: C'est exact, et ce dans tout le pays.

M. Preston: . . . et un moyen de régler ce problème et son incidence sur la taxe était d'éliminer de l'assiette le prix du terrain. Nous n'avons pas vraiment étudié la question. Cela correspondrait à une nouvelle définition de l'assiette à 9 ou 7 p. 100, et nous ne l'avons pas étudiée.

Le président: Avez-vous étudié cette assiette et vous êtes-vous dit qu'à partir du moment où les nouvelles maisons sont taxées pourquoi ne pas taxer les maisons anciennes?

M. Robert Jenness (Conseil économique du Canada, conseiller principal): Je crois, monsieur le président, que c'est parce qu'une taxe a déjà été imposée aux maisons anciennes sous la forme de taxe de vente sur les matériaux ayant servis à leur construction, et si une taxe était de nouveau imposée, cela équivaldrait, encore une fois, à une double taxation.

[Text]

The Chairman: I see. But people maintain properties, add to them, change them, alter them, and there is no reflection of that additional value at all. Is not the effect of taxing the new ones at the new rate to increase the price of all of the old ones because of the effect of the new tax?

Mr. Jenness: I do not want to take issue with you here, sir, but after the new tax regime is in effect, people who modify their old home will pay the sales tax on the building materials, so they will indeed be paying a tax on that portion of the new construction.

Mr. Pickard (Essex—Kent): I would like a very quick clarification of a point that is affected by the same question. When we talk about 4%, usually a builder or any group of people who believe that their costs are up by 2%, 3%, or 4% will pass those costs on. I certainly think that is a fact with new construction. But I also think that if new construction goes up by the amount taxed, by that 4%, older construction is not just going to stay at the level it was at. Even though it is not taxed, it is going to ease up to the same balance. You are going to increase the cost of all housing. At least this is my belief, and I would like your opinion on it, that all housing will go up in price. You cannot just take the new houses up 4% and expect the others are not going to react to that.

Mr. Jenness: You are quite right, sir. Most economists anticipate that there will be what we describe as extra rents in the form of that creep up, as you describe it, on existing housing. This traditionally occurs when one sector is taxed and another is not.

• 1635

Mr. Pickard: Sure. All the second, third, fourth sales, all the older homes, will actually come up to meet that. You therefore have an across-the-board rise in profits, possibly, or inflation. That is definitely a concern I have with that particular situation.

The Chairman: Mr. Gagliano.

M. Alfonso Gagliano (député de Saint-Léonard): Merci, monsieur le président. À la page 12 de votre document, vous faites des projections et vous allez jusqu'à l'an 2,000. Est-ce que vous gardez toujours le taux de taxe de 9 p. 100 ou, si vous avez fait des projections d'ici l'an 2,000, quel serait le taux de la taxe?

Mme Maxwell: Quand on a fait nos calculs, on a émis l'hypothèse d'une taxe de 9 p. 100 jusqu'à la fin de la période étudiée.

M. Gagliano: Jusqu'à l'an 2,000?

Mme Maxwell: Oui.

M. Gagliano: Pensez-vous que c'est réaliste quand on regarde, durant ces cinq dernières années, les augmentations des taxes, et même ce qui se passe dans

[Translation]

Le président: Je vois. Les gens entretiennent leur maison, les agrandissent, les modifient et cela ne leur donne pas une valeur supplémentaire? Taxer les nouvelles au nouveau taux n'a-t-il pas pour effet d'accroître le prix de toutes les vieilles à cause de l'effet de la nouvelle taxe?

M. Jenness: Je ne veux pas vous contredire, monsieur, mais après l'entrée en vigueur du nouveau régime, ceux qui modifieront leur vieille maison paieront la taxe de vente sur les matériaux de construction si bien qu'ils paieront une taxe sur cette portion de nouvelle construction.

M. Pickard (Essex—Kent): J'aimerais avoir une précision sur un plan connexe. Lorsque nous parlons de 4 p. 100, généralement l'entrepreneur ou toute compagnie qui croit que ses coûts augmentent de 2, 3 ou 4 p. 100 les répercutent. C'est une réalité dans le domaine de la construction neuve. Mais je crois également que si la construction neuve augmente du montant taxé, de ces 4 p. 100, la construction ancienne ne restera pas au niveau où elle est. Bien qu'elle ne soit pas taxée, elle va légèrement augmenter pour établir l'équilibre. Vous allez augmenter le coût de tous les logements. Tout du moins c'est ce que je crois, et j'aimerais votre opinion, pensez-vous que tous les logements augmenteront? On ne peut pas augmenter le prix des maisons neuves de 4 p. 100 et croire que les autres ne réagiront pas.

M. Jenness: Vous avez tout à fait raison, monsieur. La plupart des économistes estiment qu'il y aura des loyers supplémentaires comme nous les qualifions, provoqués par cette progression inexorable, comme vous la décrivez, sur le marché de la construction ancienne. C'est traditionnellement ce qui arrive quand un secteur est taxé et l'autre non.

M. Pickard: Exactement. Toutes maisons vendues pour la deuxième, troisième, quatrième fois, toutes les constructions anciennes, le reflèteront. Il y aura donc une augmentation généralisée des bénéfices, possiblement, ou de l'inflation. C'est définitivement ce qui m'inquiète en l'occurrence.

Le président: Monsieur Gagliano.

Mr. Alfonso Gagliano (MP for Saint-Léonard): Thank you, Mr. Chairman. On page 6 of your paper, you make projections up to the year 2000. Do you keep the same tax rate of 9% or if you have made projections up to the year 2000 what would be the tax rate?

Mrs. Maxwell: When we made our calculations, we assumed a tax of 9% until the end of the period under study.

Mr. Gagliano: Up to the year 2000?

Mrs. Maxwell: Yes.

Mr. Gagliano: Do you think it is realistic when you look at tax increases during the last five years and even at what is happening in all the countries which have

[Texte]

tous les pays qui ont mis sur place un système similaire au nôtre qu'on appelle «taxe sur la valeur ajoutée» ou «taxe sur les produits et services»? On voit des augmentations intéressantes. Je voudrais donc savoir si vous avez fait d'autres modèles avec des augmentations. Ce que vous suggérez dans votre proposition, c'est de garder, d'ici l'an 2,000, toujours le même taux. Est-ce que c'est réaliste?

Ms Maxwell: I think the whole thrust of the council's analysis has been what the impact of this proposal is on the economy. I think if we started to confuse that with making hypotheses about how the rate should change, we would confuse the basic issues we are trying to clarify here.

M. Gagliano: Oui, mais vous donnez quand même des chiffres; vous dites que si cela ne change pas d'ici l'an 2,000 il y aurait un gain de 20,000 emplois, une baisse du taux de chômage de 0,2 p. 100. Pensez-vous que même si le taux change, on aurait ces mêmes résultats? Au lieu d'avoir un taux de 9 p. 100, ça pourrait être par exemple un taux de 15 p. 100 ou même 20 p. 100 d'ici l'an 2,000—c'est-à-dire d'ici dix ans. Est-ce qu'on aurait les mêmes résultats?

Mme Caroline Pestiau (vice-présidente, Conseil économique du Canada): Je pense, monsieur, qu'il n'est pas possible de prévoir cela. Mais étant donné que c'est une situation tellement hypothétique et que les analyses que nous avons faites sont extrêmement détaillées et poussées, tenant compte de toutes les situations, on ne change qu'un facteur.

Si on se mettait à changer la taxe chaque année, par exemple, je pense qu'on ne pourrait pas faire des analyses aussi fines. Nous avons choisi de faire des analyses les meilleures possibles, avec deux variables. Si l'on apporte des changements et qu'on essaie d'analyser des hypothèses, l'analyse devient beaucoup plus grossière.

M. Gagliano: Oui, d'accord, mais le taux de taxe est quand même un facteur très important.

Mme Pestiau: C'est la même chose pour la taxe sur le revenu.

M. Gagliano: D'accord, mais je parle des modèles que vous nous suggérez ici.

Vous parlez aussi, dans votre document, des différentes régions et vous dites à un certain moment que les régions de l'Ouest et de l'Atlantique sont privilégiées. Quel serait l'effet au Québec où il y a des secteurs manufacturiers comme le vêtement, le textile, la chaussure, et où ces produits ne sont pas taxables? Est-ce qu'ils deviendraient taxables avec l'application de la taxe? Est-ce que vous avez considéré ce point de vue dans l'étude des régions?

Mme Pestiau: Je pense qu'on doit regarder la structure industrielle de chaque province. Mais nous n'avons pas fait d'analyse particulière pour les secteurs qui ne sont pas taxés au Québec.

M. Gagliano: On ne sait donc pas quel effet cette nouvelle taxe aura au Québec. Vous n'avez pas d'étude. Merci, monsieur le président.

[Traduction]

implemented a system similar to ours, whether it is called «value-added tax» or «goods and services tax»? One can see interesting increases. I would therefore like to know if you have other models with increases. What you suggest in your proposal is to keep the same rate up to the year 2000. Is this realistic?

Mme Maxwell: L'objet de l'analyse du Conseil était de déterminer l'impact de cette proposition sur l'économie. Introduire des hypothèses d'évolution de ce taux dans cette analyse compliquerait les réponses que nous essayons d'apporter aux questions qui se posent.

Mr. Gagliano: Yes, but you still give figures; you said that if there is no change until the year 2000, employment will be stronger by 20,000, unemployment rates will be down 0.2%. Do you think that even if the rate changed, we would end up with the same results? Instead of a rate of 9%, it could be for instance a rate of 15% or even 20% in the year 2000—that is ten years from now. Would we have the same results?

Mrs. Caroline Pestiau (Vice-Chairman, Economic Council of Canada): I think, sir, that this is impossible to predict. But since that situation is too hypothetical and that our analysis are extremely detailed and in depth analysis, taking into account all of the situations, only one factor has to be changed.

If the tax were to be changed every year, for instance, I do not think that we could make so precise an analysis. We have chosen to make the best possible analysis with two variables. If you bring in changes and if you try to analyze hypothesis, the analysis becomes much less refined.

Mr. Gagliano: Yes, all right, but the rate of tax is still a very important factor.

Mrs. Pestiau: It is the same thing for the revenue tax.

Mr. Gagliano: All right, but I am talking of the models that you have suggesting.

In your paper, you also talk about the different regions and at one point you say that western Canada and atlantic Canada are privileged. What would be the impact in Quebec where there are manufacturing sectors such as garment, textile, shoes and where these products are not taxable? Would they become taxable with the implementation of that tax? Have you considered that point of view in the study on regions?

Mrs. Pestiau: I think that we must look at the industrial structure of each province. But we have not made any particular analysis on the sectors that are not taxed in Quebec.

Mr. Gagliano: We therefore do not know what will be the effect of that new tax in Quebec. You do not have any study. Thank you, Mr. Chairman.

[Text]

[Translation]

• 1640

M. Clément Couture (député de Saint-Jean): J'aimerais revenir au taux d'inflation énoncé dans votre document et à l'utilisation de la politique monétaire au niveau de la restriction des poussées inflationnistes.

En ce qui a trait à la date de mise en vigueur de la TPS, croyez-vous qu'en 1990, dans le domaine industriel, des projets d'implantation ou d'expansion seront retardés jusqu'à l'arrivée de la TPS à cause des gains financiers très appréciables qui existent là?

Ms Maxwell: Ross, would you assume any speed-up or delay?

Mr. Preston: We made no assumptions about speed-up or delay of projects in anticipation of a more favourable rate of return in 1991 versus 1990 for investment performance.

Mr. Couture: I see in your document that you evaluate the inflation rate as 4.2% in 1990. Naturally, the effect of the GST will be 2.7%, so we end up with 6.9%. You therefore took it for granted that there will be no changes in 1990, no project delay. All right, that satisfies me. Thank you very much.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): I am intrigued with your assumptions on this assimilated 7% package, and would be interested in some of the other breakdowns. How much of this would simply be a transfer to personal income tax? On the one hand you are eliminating the middle income tax reduction and then you seem to be shifting back to the provincial tax to cover that shortage in transfer payments. Can you give me an idea, even amongst the 9% to 7%, so we do not get too complicated, how much of it is just a shift back to the provinces?

Mr. Preston: The shift to the provinces in the spending cut case to cover the revenue shortfall amounts to a two-tenths of 1% increase in the average affected tax rate. Actually you can see the shift to the provinces.

Ms Maxwell: If you look at chart 4.

Mr. Preston: In chart 4 of page 12, the shift to the provinces is seen as the little difference between the thick solid black line and the thin solid black line.

Mr. Richardson: How much of it, in terms of the reduction from 9% to 7%, would be accomplished by this two-year spending freeze? Is that where the majority of it is?

Mr. Preston: By the end of the second year, the revenue shortfall of \$1.8 billion is covered by a spending freeze of about \$1.7 billion. So almost all of it is covered by the spending freeze by the end of the second year.

Mr. Richardson: Did you run numbers on food as well, with some of these?

Ms Maxwell: We have not done that work yet, no.

Mr. Clément Couture (Member for St. John): I would like to come back to the rate of inflation as you state in your paper and to the use of the monetary policy to control inflation growth.

As far as the implementation date of the GST is concerned, do you believe that in 1990, in the industrial sector, new projects or expansions will be postponed until the arrival of the GST because of the potentially significant financial gains?

Mme Maxwell: Ross, envisagez-vous des accélérations ou des retards?

M. Preston: Nous n'avons pas supposé qu'il y aura des accélérations ou des retards dans les projets en prévision de rendements d'investissements plus favorables en 1991 qu'en 1990.

M. Couture: Je vois dans votre document que vous évaluez le taux d'inflation à 4,2 p. 100 pour 1990. Naturellement, l'effet de la TPS sera de 2,7 p. 100 si bien qu'en fin de compte cela fera 6,9 p. 100. Vous avez donc considéré qu'il n'y aura pas de changement en 1990, pas de ralentissement dans les projets. Très bien, cela me satisfait. Merci beaucoup.

M. Richardson (Calgary Sud-Est): Je suis intrigué par votre hypothèse d'un total de 7 p. 100 et j'aimerais que vous me donniez un peu plus de détails. Quelle partie correspondrait à un simple transfert à l'impôt sur les particuliers? D'une part vous éliminez la réduction de l'impôt sur le revenu moyen, puis vous semblez revenir à la taxe provinciale pour couvrir ce manque à gagner dans les paiements de transfert. Pouvez-vous me donner une idée, même dans ce passage de 9 p. 100 à 7 p. 100, afin que cela ne devienne pas trop compliqué, de la part qui reviendra aux provinces?

M. Preston: La part des provinces dans le cas des réductions des dépenses pour couvrir la perte de revenus correspond à une augmentation de deux dixièmes d'un pour cent de la moyenne du taux d'imposition concerné. On peut suivre ce déplacement vers les provinces.

Mme Maxwell: Regardez le tableau 4.

M. Preston: Dans le tableau 4 à la dernière page, ce déplacement est illustré par la petite différence entre la ligne continue en gras et l'autre ligne continue.

M. Richardson: Dans cette réduction de 9 p. 100 à 7 p. 100, qu'est-ce que représenterait ce gel de dépenses pendant ces deux ans? C'est à ce niveau que presque tout se ferait?

M. Preston: À la fin de la deuxième année, le manque de revenu de 1,8 milliard de dollars est couvert par un gel de dépenses d'environ 1,7 milliard de dollars. Donc presque tout est couvert par le gel des dépenses à la fin de la deuxième année.

M. Richardson: Est-ce que vous avez aussi fait cette simulation pour l'alimentation?

Mme Maxwell: Nous ne l'avons pas encore fait, non.

[Texte]

Mr. Richardson: I notice also reference to those areas that did well. Would your figures then confirm the charts on pages 34 and 36 of the technical paper, those simply referring to the long-range regional output gains? I am from Calgary and I just wanted to confirm that we are going to do better with GST than anybody else in the country.

Ms Maxwell: As I explained earlier, we have not done the regional calculations. Certainly we have no substantial difference with the sectoral breakdown, which is given on page 34 of the technical paper. Then it is a question of how those different sectors are allocated province by province. Understanding that the Prairies buy a lot of manufactured goods in order to be able to produce both the agricultural and the mineral products that come out of the Prairies, it does make sense that in fact the prairie provinces would—

Mr. Richardson: Alberta is going to do pretty well.

Ms Maxwell: —do well out of this.

Mr. Berger (Saint-Henri—Westmount): Just continuing on that question, in looking at table 1 at the end of your report, where you have effective tax rates from manufacturing, other industry and commerce, could you elaborate on “other industry” a bit, and perhaps try to relate it to the sectoral output gains that we see in the government’s analysis?

• 1645

Ms Maxwell: If you look at the fine print at the bottom of the table, Mr. Berger, you will see that other industries consist of construction, storage, transportation, communication and utilities. Those are all industries which buy a lot of manufactured goods, on which they would now be paying sales tax. Other commerce, the third category, consists of the non-financial services and distribution, so that would be both retail and wholesale trade.

Mr. Berger: I see. For argument’s sake, when you see a large increase in the government’s projections on page 34 of the sectoral output gains, can you draw any links between your analysis and the sectoral output gains which we find in the government’s projections? For example, you are showing the largest effective tax rate drop for commerce, which you point out is somewhat surprising. Can one relate that to the sectoral output gains?

Ms Maxwell: Obviously the chart in the technical paper is at a finer level of detail than we were able to use in this calculation. I think there is a consistency here in a sense that the drop in the effective tax rate for manufacturing is much smaller than it is for the other two industrial categories that we did study, and that is because so much of what manufacturing bought in the way of machinery was already exempt from sales tax.

[Traduction]

M. Richardson: Je vois que vous faites également référence aux secteurs qui se portent bien. Vos chiffres confirmeraient-ils dans ce cas les graphiques figurant aux pages 36 et 37 du Document technique, le graphique qui se réfère aux gains de production à long terme par région? Je suis de Calgary et je voulais simplement confirmer que nous nous en sortirons mieux que quiconque avec cette TPS.

Mme Maxwell: Comme je l’ai déjà expliqué tout à l’heure, nous n’avons pas fait les calculs par région. Nos chiffres sont certes très peu différents de ceux pour les secteurs donnés à la page 36 du Document technique. Il faut alors déterminer comment ces différents secteurs sont répartis province par province. Sachant que les Prairies achètent beaucoup de biens manufacturés pour exploiter leurs ressources agricoles et minérales, il est évident que les Prairies. . .

M. Richardson: L’Alberta va très bien s’en sortir.

Mme Maxwell: . . . s’en tirent fort bien.

M. Berger (Saint-Henri—Westmount): Toujours à ce même sujet, à la fin de votre rapport, le tableau 1 donne les taux d’impôts effectifs pour la fabrication, les autres industries et le commerce. Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur ces autres industries et nous préciser, si c’est possible, comment cela se rattache aux gains de production par secteur publiés dans le document du gouvernement?

Mme Maxwell: Nous indiquons au bas de cette page, monsieur Berger, que ces autres industries comprennent la construction, l’entreposage, les transports, les communications et les services publics. Ce sont toutes des industries qui achètent beaucoup de biens manufacturés sur lesquels il leur faudra désormais payer une taxe de vente. La troisième catégorie, le commerce, comprend les services non financiers et de distribution, c’est-à-dire à la fois le commerce de détail et de gros.

M. Berger: Je vois. Dans ses projections, à la page 36, le gouvernement prévoit une forte augmentation des gains de production sectoriels. Pouvez-vous établir des liens entre votre analyse et les gains de production sectoriels indiqués dans les projections du gouvernement? Par exemple, pour vous, la plus forte chute de taux d’impôt effectif est pour le commerce, ce qui, comme vous le signalez, est surprenant. Peut-on faire le lien avec les gains de production sectoriels?

Mme Maxwell: Il est évident que le graphique dans le Document technique repose sur des calculs beaucoup plus détaillés que ceux que nous avons pu faire. J’estime qu’il y a une certaine cohérence dans la mesure où la chute du taux d’imposition effectif pour la fabrication est beaucoup plus petite qu’elle ne l’est pour les deux autres catégories industrielles que nous avons étudiées, et c’est parce qu’une très grande partie de ce que la fabrication a

[Text]

Within commerce I am sure there are widely divergent experiences. In general it would be a firm in the service sector which bought relatively few goods as inputs, probably a very labour intensive type of service, which would experience the most negative effects from the shift in the tax system, whereas those that do buy a lot of goods that are currently taxed, or if they are very transportation intensive and they are absorbing a lot of the tax through that route, buying vehicles and that sort of thing, then they are going to be better off.

Mr. Berger: I would like to draw your attention to page 6 of your submission today, where you state that "the gain in annual federal revenues is over \$2.5 billion in 1991, rising to \$5.5 billion in the year 2000". Could you elaborate upon that a little bit? This is due to what? Certainly in 1991 this is not due to stronger growth because on the previous page you calculate that in the first year you will have a one year slowing of growth. What do you mean by a \$2.5 billion gain in federal revenues in 1991?

Mr. Preston: We have established that the MST tax we have now is going to be worth about \$18.5 billion.

Mr. Berger: Yes.

Mr. Preston: The GST tax, after certain net-backs to the provinces, the housing credit, and the small business fee, is going to be worth about \$24 billion. So there is a net increase of \$5 billion. Actually it is \$5.5 billion in the Finance Department manual. There are also additional revenues outflows that occur that are due to the income support packages. The increase you are seeing reported here is a national accounts concept, and it is the national accounts assessment of the incremental revenue as a result of replacing the MST with the GST. Of course, you have to remember that there is a cost side to this too, which is that income compensation side.

Mr. Berger: Yes, but on the income compensation side you pointed out that there is a lag in indexation.

• 1650

Mr. Preston: That is right.

Mr. Berger: One of the things we have been trying to come to grips with is the adequacy of the refundable sales tax credit, which we find outlined in table A-5, and the government puts in indexation. They have told us this is for a mature system, so it is not as of 1991; indeed, the indexing or cost side—the income compensation side, if you will—as it applies to indexing not to the sales tax credit, will take effect only in 1992. Is that correct? Yet you are saying a \$2.5 billion gain in federal revenues in 1991—

[Translation]

acheté sous forme de machines était déjà exonérée de la taxe de vente.

Dans le domaine du commerce je suis certaine qu'il y a d'énormes divergences. D'une manière générale ce sera la firme du secteur des services ayant acheté relativement peu d'équipement, probablement un genre d'entreprise à main-d'oeuvre très intensive, qui subira les effets les plus négatifs de ce changement de régime fiscal, alors que celles qui achètent beaucoup de biens actuellement taxés, ou qui ont de gros services d'expédition et de transport fortement taxés, qui, par exemple, achètent des véhicules, se retrouveront en meilleure situation.

M. Berger: J'aimerais vous renvoyer à la page 6 de votre exposé où vous parlez d'une «augmentation des recettes fédérales annuelles de 2,5 milliards de dollars en 1991, et qui atteindraient 5,5 milliards de dollars en l'an 2000.» Pourriez-vous être un peu plus explicite? C'est dû à quoi? Ce n'est certainement pas dû en 1991 à une plus forte croissance puisqu'à la page précédente vous calculez que pendant la première année il y aura un fléchissement de la croissance. Qu'entendez-vous par cette augmentation de recettes fédérales annuelles de 2,5 milliards de dollars en 1991?

M. Preston: Nous avons établi que la TVF actuelle vaudra environ 18,5 milliards de dollars.

M. Berger: Oui.

M. Preston: La TPS, après soustraction de certains remboursements aux provinces, du crédit au logement et des déductions accordées aux petites entreprises vaudra environ 24 milliards de dollars. Il y a donc augmentation nette de 5 milliards de dollars. En réalité dans le manuel du ministère des Finances, ceci serait de 5,5 milliards de dollars. Il y a d'autres pertes supplémentaires de recettes résultant des différents programmes de soutien de revenu. L'augmentation que vous voyez citée ici repose sur un concept de comptes nationaux, et c'est l'évaluation de l'augmentation de recettes des comptes nationaux résultant du remplacement de la TVF par la TPS. Bien entendu, il ne faut pas oublier qu'il y a également un coût, au niveau des rémunérations.

M. Berger: Oui, mais vous avez signalé que dans ce domaine il y avait un retard dans l'indexation.

M. Preston: C'est exact.

M. Berger: Nous avons essayé, entre autres, de déterminer l'adéquation du crédit de taxe de vente remboursable, qui est défini au tableau A-5, et le gouvernement ajoute l'indexation. On nous a dit que cela serait ainsi lorsque le système aurait atteint sa maturité, donc ce n'est pas pour 1991; d'ailleurs, l'indexation ou le coût—la compensation, si vous voulez—tel qu'il s'applique à l'indexation et non pas au crédit de taxe de vente n'entrera en vigueur qu'en 1991. C'est bien cela? Pourtant vous parlez d'un gain de recettes fédérales de 2,5 milliards de dollars en 1991. . .

[Texte]

Mr. Preston: There is a cost side too. I think the change in the deficit as a result of GST versus MST in our calculations was \$1.3 billion, so that means there was a tendency to reduce the deficit by \$1.3 billion. This means that costs were greater than spending, and that is item number one on the transitional issues outlined by the chairman in her opening remarks.

Mr. Berger: Wait a second. You have me confused, because you say there is a tendency to reduce the deficit by \$1.3 billion. Then you are saying costs are—

Mr. Preston: No, the costs will be less than the revenues.

Mr. Berger: The costs will be less than the revenues, by \$1.3 billion and—

Mr. Preston: You will have money to pay down the deficit, so the deficit will be less.

Mr. Berger: Okay, by \$1.3 billion.

Mr. Preston: About \$1.3 billion.

The Chairman: That is at 9%.

Mr. Preston: Yes.

Ms Maxwell: That appears to be connected to the point you raised, Mr. Berger, about the indexing, the lag in terms of where the outflows from the treasury occur during that first year of transition.

Mr. Berger: How do you explain the difference between the \$1.3 billion you are talking about and the \$2.5 billion? Is it national accounts versus public accounts? What is it?

Mr. Preston: No, \$2.5 billion is the increase in total revenue. Total revenue to the Government of Canada is \$130 billion, \$120 billion, but then there are costs on the other side—

Mr. Berger: Would you relate it to the \$24 billion that the government says they are going to generate? Are you saying that it will not be \$24 billion but \$26.5 billion?

Mr. Preston: No.

Ms Maxwell: Some items are expenditures, and do not show on the revenue side or as an offset to revenue. They will show up as an expenditure, such as the payment for small business, and I think that is causing some of the confusion about relative numbers. I think perhaps the better number to focus on is the deficit number, because that is the one which has to do with the timing problem.

Mr. Berger: I see, so you figure that the deficit will be reduced by \$1.3 billion in 1991, as a result of the introduction of the government's proposal as we are currently studying it.

Ms Maxwell: Yes, and that has to do with the fact that it is not a mature system, that some of the outflows promised in the compensation package are not due to be

[Traduction]

M. Preston: Il y a là aussi un coût. Je crois que nous avons calculé que le remplacement de la TVF par la TPS entraînait une différence de 1,3 milliard de dollars dans le déficit, une réduction de 1,3 milliard de dollars du déficit. Cela signifie que les coûts étaient supérieurs aux dépenses, c'est le premier problème de transition possible évoqué dans la déclaration de notre présidente.

M. Berger: Un instant. Je suis perdu, car vous parlez d'une réduction potentielle du déficit de 1,3 milliard de dollars. En même temps vous dites que les coûts. . .

M. Preston: Non, les coûts seront inférieurs aux recettes.

M. Berger: Les coûts seront inférieurs aux recettes de 1,3 milliard de dollars et. . .

M. Preston: Vous aurez de l'argent pour financer le déficit si bien qu'il diminuera.

M. Berger: D'accord, de 1,3 milliard de dollars.

M. Preston: Environ 1,3 milliard de dollars.

Le président: À 9 p. 100.

M. Preston: Oui.

Mme Maxwell: Cela semble se rattacher à votre argument, monsieur Berger, sur l'indexation, ou le retard de la redistribution pendant la première année de transition.

M. Berger: Comment expliquez-vous la différence entre ce 1,3 milliard de dollars dont vous parlez et les 2,5 milliards de dollars? Est-ce les comptes nationaux par rapport aux comptes publics? Qu'est-ce que c'est?

M. Preston: Non, les 2,5 milliards de dollars correspondent à l'augmentation des recettes totales. Les recettes totales du gouvernement du Canada sont de 130 milliards de dollars, 120 milliards de dollars, dans l'autre colonne il y a les coûts. . .

M. Berger: Pourriez-vous faire le lien avec ces 24 milliards de dollars que le gouvernement prétend dégager? Voulez-vous dire que ce ne sera pas 24 milliards de dollars, mais 26,6 milliards?

M. Preston: Non.

Mme Maxwell: Certains postes correspondent à des dépenses et ne figurent pas dans les recettes ou en opposition aux recettes. Ils figurent comme dépenses, comme, par exemple, le versement accordé aux petites entreprises, et je pense que cela crée une certaine confusion dans la relativité des chiffres. Je crois qu'il serait préférable de s'en tenir aux chiffres du déficit, car c'est lui qui est à l'origine de ce problème de synchronisation.

M. Berger: Je vois, donc vous pensez que le déficit sera réduit de 1,3 milliard de dollars en 1991, à la suite de l'introduction de cette proposition du gouvernement que nous étudions actuellement.

Mme Maxwell: Oui, et c'est parce que le système n'a pas atteint sa maturité, que certaines redistributions promises dans le cadre des indemnisations ne devront pas

[Text]

paid until the end of the fiscal year or the beginning of the following year.

Mr. Berger: Further on on page 6 you state:

While some of these impacts are desirable, we were dissatisfied with them for three reasons.

That is somewhat difficult to follow. Are you dissatisfied with the government's proposal and the impact it is having, or are you dissatisfied with your analysis? What are you referring to there?

Ms Maxwell: We were dissatisfied with some of the impacts of the 9% package, which is what has just been outlined here. Of the three concerns that led us to go on to do further research, first was the size of the price shock and the fact that it could provoke cost-push pressures, which would in turn lead to monetary restraint. That led us to do the next case, which is described at the bottom of the page. Secondly, we still find that the investment response is more sluggish and we are now doing more work on that. And thirdly, we have not yet put the long-term efficiency gain into the calculation, which we will be doing shortly.

Mr. Berger: I see. But when you say that these are all issues we intend to resolve in the coming weeks, you can resolve them theoretically and perhaps get back to us. Ultimately, however, a political decision will be required to resolve them in practice, right?

Ms Maxwell: Yes.

• 1655

Mr. Berger: We have been trying to come to grips, as I said earlier, with the adequacy of the refundable sales tax credit, and Madam Chairman, you said earlier that food is a necessity and low-income Canadians should be fully compensated. One of the major drawbacks of the current proposal is that it is indexed only to inflation less 3%. Do you have any comments to make about that? Do you regard that as adequate compensation? I know that is a political question. I am trying to think of a more non-political question to ask you.

Ms Maxwell: I think we do have a problem here. We have to look at the overall practice we have with respect to indexation in the system. I can understand the logic for introducing indexing rules in this particular package that are consistent with the rules that apply in the whole network of transfer and tax programs we have in place. But we also have to be concerned about any possible erosion over time that would make the system more regressive, and that is something the council would have reservations about.

[Translation]

être effectuées avant la fin de l'année financière ou le début de l'année suivante.

M. Berger: Un peu plus loin à la page 13, vous dites:

Quelques-uns de ces effets sont souhaitables, mais nous en sommes insatisfaits pour trois raisons.

C'est assez difficile à suivre. Êtes-vous insatisfait de la proposition du gouvernement et de son impact ou êtes-vous insatisfait de votre analyse? De quoi voulez-vous parler?

Mme Maxwell: Nous étions insatisfaits de certaines conséquences de la proposition à 9 p. 100, et il s'agit de ce dont nous venons tout juste de discuter. Des trois raisons qui nous ont incités à poursuivre nos recherches, il y avait premièrement l'importance du choc des prix et le fait qu'il pourrait provoquer une inflation dans les coûts, qui occasionnerait un resserrement de la politique monétaire. Cela nous a menés au scénario suivant, qui est décrit à la page suivante. Deuxièmement, nous continuons à trouver que la réaction de l'investissement est plus lente et inégale, et nous faisons actuellement plus de recherche sur cette question. Troisièmement, nous n'avons pas encore fait entrer dans le calcul les gains d'efficience à long terme, ce que nous ferons très bientôt.

M. Berger: Je vois. Mais lorsque vous dites que ce sont des questions que vous avez l'intention d'analyser au cours des prochaines semaines, vous pouvez leur apporter des réponses théoriques et peut-être nous les communiquer. Cependant, en fin de compte, il faudra une décision politique pour les résoudre dans la pratique, n'est-ce pas?

Mme Maxwell: Oui.

M. Berger: Comme je l'ai déjà dit, nous essayons d'établir si le crédit remboursable de taxe de ventes est convenable. Vous avez dit vous-même, madame la présidente, que les produits alimentaires sont des biens de première nécessité et que les Canadiens à revenu modique devraient être complètement remboursés. L'un des problèmes fondamentaux soulevés par la proposition actuelle, est que le taux d'indexation sera limité au taux d'inflation moins 3 p. 100. Pensez-vous que cela soit convenable? Je sais que c'est une question d'ordre politique, mais j'essaye de l'aborder sous un angle plus objectif.

Mme Maxwell: Je crois qu'il faut envisager le problème, qui est réel, sous l'angle du système global d'indexation. Il est tout à fait logique que le système d'indexation applicable à la taxe de ventes soit cohérent avec ceux qui s'appliquent à tous les autres programmes de péréquation et de fiscalité. Cependant il faut en même temps réaliser que la valeur réelle du crédit diminuera peu à peu au cours des années, ce qui rendra le système plus régressif. C'est quelque chose qui préoccupe le Conseil.

[Texte]

We are currently doing work at the council on the whole question of social policy, and as our work is completed, we probably will be able to make a useful contribution to the way we deal with that particular issue.

Mr. Berger: One journalist has referred to this as the 3% solution. In economic terms, are you upsetting your whole economy if you provide people with proper security in this case by providing them with a guarantee that the sales tax credit is going to be fully indexed to inflation? Are you introducing distortions into your economy by providing that kind of security, full indexation? Can you give us an economic answer to that?

Ms Maxwell: I do not see what distortions there would be.

The Chairman: I have one question. There is a question of regressivity. We have a sales tax now. Is it your view that the current credits that were introduced and are now available sufficient to compensate for the regressivity that is there already? Is it your view that the new proposal of goods and services tax is more regressive than the existing federal sales tax?

Ms Maxwell: I must confess, Mr. Chairman, that we have not done any detailed work in that area, so I will have to answer you in generalities. The existing manufacturers sales tax is applied on a very narrow base, and many of the items we would consider to be necessities in life, that account for a major portion of a budget of a family with low income, are exempted. I am thinking of clothing and food as the two most important ones.

So that would certainly be a consideration in response to your question. But we have not looked specifically at the matching between the incidence of the tax and the people who are able to claim the existing credit, so I do not feel I should try to answer the question.

The Chairman: I think we both agree we would have to cover the regressivity. The question really is to what extent, as we lower rates and so on, we create a regressivity and to what extent we have to get adequate compensation. That is really what we are looking at.

Ms Maxwell: Yes, I think that is a very important issue, because certainly once you move to a comprehensive base then you are taxing a very large number of the goods and services that people do have to buy. That is why the council has always been strongly in favour of a tax credit.

• 1700

The Chairman: We are in the middle of hearings. We have roughly four weeks more of hearings to go. You have said that you might be able to have some figures in maybe three weeks. That would be really helpful; and any help you could give our research staff and have them work closely with you would be very helpful, I think, to

[Traduction]

Nous exécutons actuellement des travaux sur toute cette question des politiques sociales et, quand nous aurons terminé, nous serons probablement en mesure de contribuer utilement aux débats sur ce sujet.

M. Berger: Un journaliste a qualifié de système de «solution à 3 p. 100». D'un point de vue purement économique, croyez-vous qu'il soit dangereux d'accorder une protection adéquate aux gens, en leur garantissant que le crédit de taxe de ventes sera complètement indexé à l'inflation? Cela risquerait-il de provoquer des distortions économiques?

Mme Maxwell: Je ne vois pas lesquelles.

Le président: Je voudrais poser une question sur la régressivité. Puisqu'il existe déjà un régime de taxe de vente, estimez-vous que les crédits actuellement offerts sont suffisants pour redresser le facteur de régressivité qui existe déjà? Croyez-vous que le nouveau projet de TPS soit plus régressif que celui de la TFV actuelle?

Mme Maxwell: Je dois reconnaître que nous n'avons pas fait d'étude très poussée dans ce domaine et que je serai obligée de rester sur un plan très général. L'actuelle taxe de vente à la fabrication s'applique à une assiette très étroite, et beaucoup d'articles que nous considérons comme des produits de première nécessité et qui représentent une partie importante du budget des familles à revenu modique, en sont exemptés. Je songe notamment aux vêtements et aux produits alimentaires, qui sont les deux catégories les plus importantes.

Manifestement, cette exemption doit être prise en considération pour répondre à votre question. Cela dit, nous n'avons pas examiné spécifiquement l'incidence de la taxe sur les personnes qui peuvent réclamer le crédit existant; c'est pourquoi je ne me sens pas compétente pour répondre à votre question.

Le président: Vous conviendrez avec moi qu'il faut éviter un système régressif. La question qui se pose est donc la suivante: Si nous abaissons le taux, nous serons obligés de prendre d'autres mesures qui auront un effet régressif, ce qui signifie qu'il faudra fournir des remboursements adéquats. C'est bien cela, le problème?

Mme Maxwell: Absolument, et j'estime que c'est un problème très important, car si on élargit l'assiette de la taxe, on aboutit à taxer une gamme très vaste de produits et de services dont les citoyens ne peuvent se passer. Voilà pourquoi le Conseil a toujours été fortement en faveur des crédits de taxe.

Le président: NOus en sommes actuellement au milieu de nos audiences, il nous reste à peu près quatre semaines. Comme vous avez dit que vous pourriez avoir des chiffres dans environ trois semaines, pourriez-vous nous les communiquer à ce moment-là, car cela nous serait très utile? Toute l'aide que vous pourriez donner à nos

[Text]

the members. Indeed, it would be just really worthwhile stuff from the Economic Council. If we can count on you that way, we would appreciate it.

Ms Maxwell: We certainly have your deadlines in mind, Mr. Chairman, and we will certainly share with you our results as soon as we have them.

The Chairman: Excellent.

Our next witness is the Tax Executives Institute. Jim Hutchison is the director of taxation for IBM Canada. Jim, would you introduce your people?

Mr. James Hutchison (Vice-President, Region I, Tax Executives Institute, Inc.): Mr. Chairman, perhaps I will turn that issue over to Mr. McCormally, our counsel.

Mr. Timothy McCormally (Tax Counsellor, Tax Executives Institute, Inc.): Mr. Chairman, as Jim said, I am Timothy McCormally, tax counsel for Tax Executives Institute. I am up from Washington, D.C., today. I am here with Jim Hutchison, who is our vice-president for Canadian affairs; Jim Draffin, who is chairman of our commodity tax committee; and Marc Poupard, vice-chair of the committee.

From our previous appearances before the committee, I think you are well aware that we are a binational organization—the United States and Canada. I will not take the committee's time reviewing our activities and our membership, though I would point out that our interest in the GST goes beyond that of our members here in Canada. A substantial number of our United States members obviously have operations and sales in Canada, and perhaps more significantly than that, our U.S. members look to Canada's consumption tax efforts as possibly presaging what we are going to be seeing in the States in a few years.

• 1705

The Chairman: Maybe sooner than you think.

Mr. McCormally: That may well be true.

We certainly appreciate the opportunity to be here to express our position on the issues raised by the GST.

At this point I would like to point out that we do, as an organization of tax executives, those who have to focus on a daily basis on the administration of the tax laws and how that affects how we conduct our business operations. . . We are very, very concerned, and we endorse the reform of the sales tax system. We believe a comprehensive, well-thought-out GST will result in real benefits accruing to the Canadian economy as a whole.

I would add one further preparatory note, and that is to express our regret that the present proposals do not

[Translation]

chercheurs serait grandement appréciée. Les études exécutées par le Conseil économique ont toujours beaucoup de valeur.

Mme Maxwell: Nous tiendrons compte de vos délais, monsieur le président, et nous vous communiquerons nos résultats dès que nous les aurons obtenus.

Le président: C'est parfait.

Le témoin suivant fait partie du *Tax Executives Institute*. C'est Jim Hutchison, qui est également directeur de la fiscalité chez IBM Canada. Pourriez-vous présenter les personnes qui vous accompagnent, Jim?

M. James Hutchison (vice-président, Région I, Tax Executives Institute, Inc.): Je vais laisser notre juriste, M. McCormally, s'en charger, monsieur le président.

M. Timothy McCormally (conseiller fiscal, Tax Executives Institute, Inc.): Comme Jim vient de le dire, monsieur le président, je m'appelle Timothy McCormally et je suis conseiller fiscal du *Tax Executives Institute*. Je suis venu aujourd'hui même de Washington. Les personnes qui m'accompagnent sont Jim Hutchison, notre vice-président pour les questions canadiennes, Jim Draffin, président de notre Comité sur la fiscalité des denrées de base, et Marc Poupard, vice-président du Comité.

Comme nous avons déjà comparu devant votre comité, vous savez très bien que nous sommes une organisation binationale, américaine et canadienne. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de revenir en détail sur nos activités et sur la composition de notre institut, je signalerai simplement que notre intérêt à l'égard de la TPS dépasse assez largement le seul intérêt de nos membres canadiens. Un nombre non négligeable de nos membres américains ont des relations commerciales avec le Canada et, facteur peut-être encore plus important, nos membres américains se demandent si la taxe à la consommation envisagée par le Canada ne constitue pas en fait un présage de ce qui nous attend aux États-Unis d'ici quelques années.

Le président: Et peut-être encore plus tôt que vous ne le pensez.

M. McCormally: C'est bien possible.

Nous vous remercions de nous donner la possibilité d'exprimer notre point de vue sur les problèmes que soulèvent la TPS.

Je dois dire dès le départ qu'à titre de spécialistes de la fiscalité, de personnes qui s'intéressent quotidiennement à l'application des lois fiscales et à l'incidence de celles-ci sur les entreprises, nous sommes très intéressés et nous appuyons la réforme du système de taxe de ventes. Nous estimons qu'une TPS bien appliquée et bien pensée sera nettement bénéfique pour l'industrie canadienne dans son ensemble.

Je dois ajouter une autre remarque préliminaire; nous regrettons que le projet actuel ne comprenne pas un volet

[Texte]

include provincial sales tax reform. We believe an integrated system would clearly be preferable, would substantially reduce complexity in administrative costs not only in implementation but in day-to-day operation. Consequently we would certainly encourage the federal government to continue its dialogue with the provinces on this point.

Mr. Jim Draffin (Chairman, Canadian Commodity Tax Committee, Tax Executives Institute, Inc.): I would like to give a bit of background. Just to set the stage, it should be understood by the committee that TEI is a business group, and it does come from all business sectors. Manufacturers, wholesalers, distributors, retailers—the whole gamut is involved in our association. So as we attempted to put a brief together today, obviously, because of our diversity and interests, the only consensus we could get was that the Excise Tax Act has to go. I think it was unanimous with all parties that it had to go.

The Chairman: The excise tax? You mean the sales tax—the MST.

Mr. Draffin: Yes, the manufacturers sales tax, the FST. Some aspects of the Excise Tax Act I understand are going to live on.

Our brief will deal generally with the recommendations for improvements, specifically with the technical notes. I might add that many of our members do support even a more broadly based tax than has been proposed. But we are not taking that position. Some of them suggest maybe no exemptions should apply. Some obviously are also supportive of a lower tax rate. For purposes of TEI we are not putting such a position forward but simply wish to deal with the amendments or the technical notes and what issues should be raised and what improvements should be made should the GST proceed.

Tim already mentioned that we expressed our concern about the provinces not being part of a national sales tax. It certainly would be preferable.

Just a little more overview. There are many favourable aspects, which most of our members are very pleased about. One aspect, of course, is the GST on inputs recoverable by manufacturers, wholesalers, distributors, retailers, importers. Finally, apart from the exemptions that exist now, inputs will be recoverable.

Also, there is the elimination of the 11% tax on telecommunications services and programming charges. This is a very significant business expense, and it is part of the product price when we sell taxable goods in Canada. The elimination of that is certainly welcome news.

[Traduction]

provincial. Nous estimons en effet qu'il eût été manifestement préférable de réformer la taxe de vente provinciale en même temps, de façon à réduire sensiblement la complexité du régime fiscal et les frais d'administration associés non seulement à la mise en oeuvre du système, mais aussi à son exploitation quotidienne. En conséquence, nous encourageons fermement le gouvernement fédéral à poursuivre le dialogue avec les provinces à ce sujet.

M. Jim Draffin (président, Comité canadien sur la fiscalité des denrées de base, Tax Executives Institute Inc.): Pour replacer les choses dans leur contexte, il faut bien comprendre que notre société TEI, représente des entreprises de tous les secteurs d'activité: fabrication, vente en gros, distribution, vente au détail, etc. Donc, lorsque nous avons commencé à rédiger notre mémoire, il est vite devenu apparent que le seul consensus que nous pouvions dégager, étant donné la diversité de nos intérêts, était que la loi actuelle sur la taxe d'accise doit être abrogée. Tous nos membres sont d'accord là-dessus.

Le président: La taxe d'accise? Vous voulez plutôt parler de la taxe de vente, la TFV?

M. Draffin: C'est cela, la TFV, taxe sur les ventes des fabricants. Si j'ai bien compris, certains aspects de la Loi sur la taxe d'accise resteront inchangés.

Notre mémoire contient certaines recommandations destinées à améliorer le projet du gouvernement, notamment le document technique. Je dois dire que beaucoup de nos membres sont en faveur d'une taxe portant sur une assiette encore plus large que celle qui est proposée, mais ce n'est pas la position officielle de notre société. Certains recommandent qu'il n'y ait aucune exemption, et d'autres sont évidemment en faveur d'un taux de taxe plus faible. Pour ce qui est du TEI, nous n'exprimons pas de position officielle sur ces divers aspects, nous voulons simplement traiter des aspects techniques du projet, des questions qu'il soulève et des améliorations qu'il faudrait y apporter.

Tim l'a déjà dit, nous sommes préoccupés par le fait que les provinces ne sont pas partie prenante au projet de réforme. Cela eût manifestement été préférable.

Toujours pour ce qui est des généralités, le projet comporte bon nombre d'éléments positifs dont nos membres sont généralement très satisfaits. Il s'agit notamment du fait que la TPS sur intrants pourra être récupérée par les fabricants, les grossistes, les distributeurs, les détaillants, les importateurs. À part les exceptions envisagées, la taxe sur les intrants sera récupérable.

D'autre part, le gouvernement va abolir la taxe de 11 p. 100 sur les services de télécommunications et les frais de programmation. Cela constitue une dépense très importante pour les entreprises, qui est intégrée au prix des produits taxables que nous vendons au Canada. L'abolition de cette taxe constitue une très bonne nouvelle.

[Text]

Probably one of the most important aspects is the existing bias favouring imports, which is eliminated. That is very, very key to this whole process.

Another aspect that has not been talked about too much and that we are pleased with is the levelling of the playing field between competing producers in companies right in Canada. Some manufacturers in Canada right now are paying tax on one level of price and some at another level of price. Consequently we have got into all sorts of tax planning. I think the levelling of the playing field with this GST is so important to Canada to get us all paying tax on sale price, and finally down at the consumer level.

- 1710

The other aspect of the GST we are pleased with is that it provides a base for provincial participation. It would have been nice to have the provinces in. At least it is an approach that could be used and could be piggybacked by the provinces, and that is encouraging.

The broadening of the tax base, obviously, with GST is encouraging. Right now, I think only 5% of all businesses in Canada pay a federal sales tax. They are not a collector; they are a tax payer. Now the other 95% of the businesses will share, hopefully—

The Chairman: In the benefits.

Mr. Draffin: One of the most pleasing aspects of the GST is it eliminates so many of the existing compliance problems we have had—all the formulas, the in-use provisions, the refund situations, etc. There are—and our brief makes reference to it—22,000 rulings existing out there. There were 75,000 taxpayers and 22,000 rulings that we have to abide by and follow, and to get rid of that is a blessing in disguise. It really is, and we are pleased with that.

We are also pleased that the M and D provisions that were originally proposed have been cancelled. It was our view that this would only add to the existing complexities, and we are certainly pleased with that. Mr. Chairman, I think you had a part to play in that.

We are not economists so we cannot really get into whether it improves domestic production, etc. Most of us like to think it does. We do feel that this will protect many marginal manufacturing jobs. Many businesses are just barely getting along, and this input credit will certainly be an advantage to them and hopefully will encourage them to expand and grow.

[Translation]

L'un des aspects probablement les plus importants de la réforme concerne l'élimination du déséquilibre qui favorise actuellement les importations, ce qui constitue un élément tout à fait central du projet.

Autre aspect dont on n'a pas beaucoup parlé et qui nous donne satisfaction, le rééquilibrage des règles du jeu entre les diverses sociétés de production qui se font concurrence au Canada. Actuellement, certains fabricants canadiens acquittent la taxe à une certaine étape de la chaîne des prix et d'autres, à une autre. Cela oblige les fiscalistes à faire toutes sortes de manoeuvres pour mieux planifier leurs dépenses fiscales. Avec la TPS, le système aura été rééquilibré, et nous paierons tous la taxe sur le prix de vente, et finalement au niveau de la consommation.

L'autre aspect de la TPS qui nous donne satisfaction est qu'elle établit les bases d'une participation provinciale. Certes, il eût été préférable d'avoir dès le départ la participation des provinces, mais il reste encourageant de constater que celles-ci pourront toujours se joindre au processus en cours de route.

L'élargissement de l'assiette de la taxe est également une mesure positive. Actuellement, seulement 5 p. 100 de toutes les entreprises du Canada acquittent une taxe fédérale de vente. Elles ne se contentent donc pas de percevoir la taxe, elles la paient. Maintenant, les 95 p. 100 supplémentaires partageront. . .

Le président: Les bienfaits de la taxe.

M. Draffin: L'un des aspects les plus satisfaisants de la réforme est qu'elle élimine beaucoup des problèmes d'application que nous connaissons avec la taxe actuelle, c'est-à-dire toutes les formules, les dispositions de produits en usage, les dispositions de remboursement, etc. Savez-vous, notre mémoire le rappelle, que 22,000 décisions ont été rendues sur la taxe de vente actuelle? Cette taxe ne s'applique qu'à 75,000 contribuables, et ceux-ci doivent respecter 22,000 décisions! Se débarrasser de tout cela est un bonheur inimaginable. Croyez-moi, nous sommes enthousiasmés.

Nous sommes également heureux que les dispositions dites M et D proposées à l'origine aient été annulées. À mon avis, elles n'auraient fait qu'augmenter les difficultés actuelles du système. Je crois savoir, monsieur le président, que vous y avez été pour quelque chose.

Comme nous ne sommes pas des économistes, nous n'allons pas discuter de choses comme l'accroissement éventuel de la production intérieure. Nous estimons généralement que la taxe devrait avoir des effets bénéfiques à cet égard, ce qui permettra de protéger bon nombre d'emplois marginaux de l'industrie manufacturière. Beaucoup d'entreprise s'en sortent à peine aujourd'hui, et le crédit sur intrants qui va être octroyé devrait les encourager à s'engager dans des programmes d'expansion.

[Texte]

Another aspect, maybe the last one, and then I will get off this. It looks like I am selling GST, but that is not. . .

Mr. Manley: It is okay; they need all the help they can get.

Mr. Draffin: Non-manufacturing and service industries will benefit in some respects, particularly from the input credits on large capital outlays, such as those that use computers and cars and so on. Even though they may not like to play their role in the GST, at least they will be getting input credits, which they do not get now. They do pay an awful lot of federal sales tax on the goods they acquire for use in providing services. They will get that. At least that aspect, for the service industry, is certainly most favourable.

I have probably said enough. That is an overview. Many of the views that have been expressed by our members are certainly positive ones. We have, though, in the brief brought to the attention of the committee a number of areas where we think some improvement can be made in the technical notes and to the proposed legislation. I believe everybody has a copy of the brief, and I can only assume that it has been read. I would like maybe to throw it open and let you ask questions on the issues we have raised.

Mr. Sobeski (Cambridge): The first part I would like to talk about is the existing manufacturers sales tax. Because you represent an international group, could you expand on your thoughts or your group's position on how it damages Canada's competitiveness, and secondly on how it favours imports over Canadian-made goods?

Mr. Draffin: I could start and maybe Jim could add to it.

One of the major issues I mentioned in my remarks was on importations. As many people know, Canadian manufacturers, apart from those that got into marketing companies, pay tax on their sale price, whereas if goods are imported into Canada, in many cases that price could be 30% or 40% lower than their actual sale price, and the tax right now is paid on the duty-paid value. So the importers actually have a decided advantage, paying tax on a much lower base than the sale price actually paid by Canadian manufacturers. That is one of the prime reasons for getting away from this type of system.

The other area is that the base over the years has narrowed so substantially; for example, in transportation equipment, clothing, production equipment—all these things. I think only about 40% of the goods that are produced now are even subject to a federal sales tax, and very few services, telecommunications services being one of the services that are taxed, but all other services are not taxed under the GST. But it is mainly the import situation

[Traduction]

Dernière remarque générale, et j'en resterai là, car vous allez avoir l'impression que je suis venu ici pour faire uniquement l'apologie de la TPS, ce qui n'est pas. . .

M. Manley: Ne vous inquiétez pas, le gouvernement a certainement besoin de tous les alliés possibles.

M. Draffin: Les industries non manufacturières et de services tireront certains avantages de la réforme, notamment grâce aux crédits sur intrants associés à leurs gros investissements, par exemple pour l'achat d'ordinateurs et d'automobiles, etc. Même si ce sont des industries qui préféreraient ne pas être du tout touchées par la TPS, au moins elles recevront des crédits sur intrants, qu'elles ne reçoivent pas aujourd'hui. Elles paient indirectement une partie très importante de la taxe fédérale de vente, par le truchement des biens qu'elles achètent pour fournir des services. Pour l'industrie des services, cet aspect de la réforme est certainement des plus favorable.

J'en ai probablement dit assez au chapitre des généralités. Dans l'ensemble, l'avis de nos membres est certainement très positif. Vous trouverez toutefois dans notre mémoire plusieurs domaines pour lesquels il devrait être possible d'apporter certaines améliorations. Je suppose que vous avez tous reçu un exemplaire du mémoire et que vous avez pu le lire. Je vais donc me mettre immédiatement à votre disposition pour répondre à vos questions.

M. Sobeski (Cambridge): Commençons par parler de la taxe de vente à la fabrication. Comme vous représentez une organisation internationale, que pensez-vous de ses effets négatifs sur la compétitivité du Canada? D'autre part, en quoi favorise-t-elle les importations par rapport aux marchandises fabriquées au Canada?

M. Draffin: Je vais répondre à la question, et Jim pourra la compléter si c'est nécessaire.

L'un des problèmes les plus importants de la taxe actuelle concerne les importations. Comme beaucoup d'entre vous le savent, les fabricants canadiens, sauf ceux qui se sont intégrés à des sociétés de commercialisation, acquittent la taxe sur leur prix de vente, alors que les importateurs l'acquittent sur la valeur du produit après le paiement des droits de douane, qui peut représenter 30 à 40 p. 100 de moins que le prix de vente final. Les importateurs sont donc manifestement avantagés, puisqu'ils acquittent la taxe sur un prix bien inférieur au prix de vente réellement payé par les consommateurs. Voilà l'une des principales justifications de la réforme.

L'autre facteur à prendre en considération est que l'assiette de la taxe s'est peu à peu rétrécie au cours des années. Songeons notamment au matériel de transport, aux vêtements, à l'équipement de production. Si je ne me trompe, seulement 40 p. 100 des biens de cette nature sont assujettis à une taxe fédérale de vente. Pour ce qui est des services, je crois que les seuls qui soient touchés sont les services de télécommunication, tous les autres étant

[Text]

that is prime, at least for Canadian manufacturers. Maybe Jim can add to this.

I also mentioned that the playing field is not even level in Canada with the existing system.

Mr. Sobeski: The playing field within Canada is not level?

• 1715

Mr. Draffin: You have manufacturers that sell directly to consumers, you have manufacturers that sell to retailers, you have manufacturers that sell to distributors, and if you are manufacturing in the same industry and you are selling to different trade levels then your sales tax content is different. Administratively, Revenue Canada Excise has set up guidelines—not by law, outside the law—to let you equalize that playingfield. It has worked somewhat, but there is still an unequal playing field, even with competing manufacturers in Canada under the existing system. This disappears, of course, with GST.

Mr. Hutchison: There are a couple of other points. We could probably keep going for a long time between us on the defects.

One of the very important points is that the tax today is paid by industry and as such it pervades all industrial costs. It is estimated—and you have probably heard this in the earlier testimony—that roughly 1.2% of the price of all exports leaving Canada is in fact FST, and I believe there is a similar amount of PST. What that means, effectively, is that the Canadian manufacturer is losing a minimum 10% of his profit margin, and that will result in him losing marginal business. In countries that have a VAT today from out of the European countries, all of the sales tax is eliminated when the goods leave the shore. We let it carry a tax today, and that is a major benefit of the GST being introduced to replace FST.

The other point—and Jim made it earlier—is the fact that it is very complex. It takes an awful lot of time adequately to administer the FST system, because of the exemptions, the special provisions, and all of the 22,000 specialty rulings that are there. It is difficult to manage.

The last point I would make is that it is hidden. Nobody can really get a true grip on exactly how much tax is being paid either by an individual, by a corporation, or in the price of goods, because it just spreads right through the entire economy.

Mr. Sobeski: Would you just paraphrase then? In the technical papers, for example, I believe that on the price advantage of import goods the Department of Finance said it might be 33%. Would you agree with that particular number?

[Translation]

exonérés. Cependant, pour ce qui est des manufacturiers canadiens, c'est manifestement l'avantage accordé aux importations qui est le facteur prépondérant. Jim peut peut-être ajouter quelque chose là-dessus.

J'ai également précisé que, dans le système actuel, les règles du jeu ne sont pas équitables au Canada.

M. Sobeski: Que voulez-vous dire par là?

M. Draffin: Il y a des fabricants qui vendent directement aux consommateurs, il y en a qui vendent à des détaillants, il y en a d'autres qui vendent à des distributeurs. Pour un fabricant qui est obligé de vendre à des niveaux différents de la chaîne de distribution, sa taxe de vente est différente dans chaque cas. Certes, Revenu Canada a formulé des lignes directrices administratives, qui ne font pas partie de la législation, pour rendre les règles du jeu plus équitables. Cela a certainement eu des effets bénéfiques, mais toutes les difficultés de cette nature n'ont pas été résolues, même pour ce qui est de fabricants qui se font concurrence au Canada. Évidemment, ce déséquilibre disparaîtra avec la TPS.

M. Hutchison: Je peux vous donner d'autres précisions là-dessus. D'ailleurs, si nous devons discuter de tous les défauts du système actuel, nous resterions longtemps ici.

L'un des facteurs les plus importants est que la taxe doit actuellement être acquittée par l'industrie, ce qui signifie qu'elle fausse tous les coûts industriels. D'autres témoins vous ont peut-être déjà dit qu'on estime qu'environ 1,2 p. 100 du prix de toutes les exportations canadiennes représente uniquement la TFPV, et ce chiffre sera probablement le même pour la TPS. Ce que cela signifie, c'est que le fabricant canadien perd au minimum 10 p. 100 de sa marge bénéficiaire, ce qui entraîne pour lui une perte de chiffre d'affaires. Dans les pays européens qui appliquent actuellement une TVA, la taxe de vente est complètement éliminée quand les marchandises sortent des frontières. Chez nous, les produits exportés ne sont pas détaxés. L'un des avantages les plus importants de la TPS sera précisément de modifier cette clause.

Ajoutons à cela que le système actuel est très complexe. À cause des exemptions, des dispositions spéciales et des 22,000 décisions spéciales rendues par les autorités fiscales, le système actuel de TFPV prend beaucoup de temps à gérer.

Dernière remarque, sur un aspect caché de la TFPV. Personne n'est vraiment en mesure de dire exactement quel est le montant de taxes qui est payé par un particulier ou par une entreprise, parce que l'incidence de la taxe se disperse dans toute l'économie, par le truchement des prix.

M. Sobeski: Pourriez-vous préciser ce que vous venez de dire? Si je ne me trompe, le Ministère des finances indique dans le Document technique que l'avantage dont bénéficient les importations, au chapitre des prix, serait de l'ordre de 33 p. 100. Êtes-vous d'accord?

[Texte]

Mr. Draffin: I would say it was a reasonable average, yes.

Mr. Sobeski: We have heard of numbers of Canadian manufacturer-exporters having to absorb approximately \$2 billion, we will say in marginal profits. Would that equate to your 1.2% that you just gave me?

Mr. Hutchison: It probably would be in the ballpark.

Mr. Sobeski: We are talking about how poor the existing system is. Two questions with the replacement goods and services tax. There is talk about it allowing more efficient use of resources, and a second issue that has come up—and the Economic Council Canada just talked about it too—is the lower cost of capital goods and how quickly manufacturers will buy and stockpile their manufacturing equipment. Do you think the goods and services tax will get more efficient use of our resources and will see investment in capital goods?

Mr. Draffin: I would think so, but I cannot really give statistics to support it. For example, many of the goods that manufacturers acquire now—bricks and mortar, computers, elevators, whatever—they pay tax on all these goods. They are now paying 13.5% tax in most cases on these goods. They become capitalized, part of their cost of doing business, and that cost is passed on. The new system of course lowers those costs and obviously will make them more competitive.

I am not sure I can quite directly get into the area you are dealing with.

Mr. Sobeski: The Canadian Federation of Independent Business and the Canadian Chamber of Commerce have come before this committee, like you encouraging—and no different from this government trying to negotiate a contract with the provinces to have a joint sales tax. You would like to see that, but those two groups came before us and said that basically we should scrap this and try to negotiate with the provinces. Do you favour that approach; or, as much as it would be nice to be along with the provinces, is it better for the federal government to go alone?

• 1720

Mr. Hutchison: Let me use a very Scottish expression: half a loaf is better than none.

Mr. Draffin: We do not have really a GIU on that, but I would suspect we would get the support of our members: let us take what we can get and deal with the rest later. We all have had memories of the reciprocal taxation agreements. It took the provinces and the federal government 15 years to come to an agreement on those. It concerns us that if we just say, well, let us wait until we get everybody in on it, we may be looking 5 or 10 years down the road. That bothers us.

[Traduction]

M. Draffin: Je crois que c'est une moyenne assez raisonnable.

M. Sobeski: Nous avons entendu des fabricants-exportateurs canadiens nous dire qu'ils doivent absorber environ 2 milliards de dollars à ce chapitre, ce qui représente des profits marginaux disparus. Cela est-il conforme au chiffre de 1,2 p. 100 que vous avez donné?

M. Hutchison: C'est probablement dans le même ordre d'estimation.

M. Sobeski: On nous dit que le système actuel est très mauvais, mais je voudrais poser deux questions sur le système qui doit le remplacer. Il s'agit d'abord de l'argument portant sur l'utilisation plus efficiente des ressources et, ensuite, de l'abaissement du coût des biens d'investissement, dont vient de nous parler le Conseil économique du Canada, et des délais d'achat et de stockage du matériel de fabrication par les entreprises. Croyez-vous que la TPS favorisera une utilisation plus efficiente de nos ressources et l'achat de biens d'équipement?

M. Draffin: J'en suis convaincu, même si je ne puis quantifier le phénomène. Beaucoup des biens actuellement achetés par les fabricants, briques et ciment, ordinateurs, ascenseurs, entraînent l'acquittement d'une taxe de 13,5 p. 100 dans la plupart des cas. Comme ces sommes sont capitalisées, les coûts sont transmis aux consommateurs. Puisque le nouveau système va réduire ces coûts, les entreprises qui les assument actuellement deviendront plus compétitives.

Je ne sais pas si cela répond directement à votre question.

M. Sobeski: Comme vous, la Fédération canadienne des entreprises indépendantes et la Chambre de commerce du Canada ont encouragé le gouvernement à négocier une entente avec les provinces, pour l'instauration d'un régime unique. Par contre, les deux groupes que je viens de mentionner nous ont dit d'abandonner complètement le projet actuel et de reprendre tout à zéro, en négociant avec les provinces. Êtes-vous d'accord avec cette recommandation? Même s'il serait préférable de s'entendre avec les provinces, pensez-vous que le gouvernement doive qu'en même poursuivre son projet tout seul pour le moment?

M. Hutchison: Je vais vous donner une réponse bien française: Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras.

M. Draffin: Nous n'avons pas vraiment sondé nos membres à ce sujet, mais nous pouvons penser qu'ils seraient d'accord avec nous pour dire que la réforme doit quand même commencer. Nous avons tous un très mauvais souvenir des ententes fiscales réciproques. Il a fallu 15 ans aux provinces et au gouvernement fédéral pour se mettre d'accord. S'il fallait attendre que tout le monde soit d'accord sur la taxe de vente, il nous faudrait peut-être attendre cinq ou dix années supplémentaires. Voilà le problème.

[Text]

We would prefer to take what we can get; get rid of the Excise Tax Act or the manufacturers sales tax and take our chances. We feel there is a super opportunity to work with the provinces, not only the federal government but ourselves as well, to encourage them as time goes on to piggyback onto the system. We are just as concerned with the provincial aspect, because the business inputs there are just as bad as the federal inputs. They have to be dealt with.

So it is just a matter of time, hopefully, before that can be turned around. It would be ideal to have them both combined right now; super. But I do not think we would want to wait and see and hope that would happen. I think we will take what we can get and run with it.

Mr. Sobeski: Just one question. In your paper you have made a number of fine-tunings of the technical side and the B.(i) payment due date and the relief embedded in the federal sales tax. Could you expand on those two? I have read through your fine-tuning again and I think there are some fine recommendations here and I hope the finance department takes a look at them. But could you expand on the payment due date and relief embedded in the federal sales tax, so I have a better understanding of where you are coming from?

Mr. Hutchison: Let me talk on the payment due date first of all. As in the example here, continuous supplies, it is quite normal to issue an invoice for a defined period during which your customer will perhaps pay in instalments. So you could issue an annual invoice and then he would pay monthly or quarterly instalments on that as the supplies are made. If the invoice date is deemed to be the date at which GST becomes due, then you would have the supplier paying GST well in advance of being paid by his customer. We think there has to be a definition in there that time of payment is due—

The Chairman: What kinds of goods would be sold in that fashion in your experience, Jim?

Mr. Hutchison: I can think of a few. I think the petroleum industry has a number of contracts like that. I know we have contracts like that in the area of maintenance.

The Chairman: You are saying now you may have a contract with a construction company to supply them with a million gallons of oil, and they would take it down at a certain rate, but the sale would be this one sale of a million barrels of oil?

Mr. Hutchison: I believe they do. Certainly in our industry it is quite common to have an annual maintenance contract. The customer will receive an invoice at the start of the period and would pay it over time.

[Translation]

Nous préférons prendre tout de suite ce qui nous est proposé. Débarrassons-nous de la Loi sur la taxe d'accise et de la taxe de vente à la fabrication, nous verrons ensuite. Nous aurons de toute façon, pas seulement le gouvernement fédéral mais des organismes comme le nôtre, largement la possibilité d'encourager les provinces à se joindre à la réforme en cours de route. Sachez bien que les systèmes provinciaux nous préoccupent autant que le système fédéral actuel, puisqu'ils traitent tous les deux de manière aussi négative les intrants des entreprises.

On peut espérer que les provinces finiront par se joindre au mouvement. Il serait évidemment idéal d'avoir dès maintenant un système de taxe de vente unique, fédéral et provincial, mais je ne pense pas que nous puissions nous payer le luxe d'attendre.

M. Sobeski: Une dernière question. Vous proposez dans votre document quelques raffinements d'ordre technique, notamment sur la date de paiement et sur l'allègement du fardeau de la taxe. Pourriez-vous préciser? J'ai le sentiment qu'il y a là quelques recommandations très utiles, et j'espère que les gens du Ministère des finances en auront pris bonne note. Pourriez-vous cependant nous donner quelques explications à ce sujet, pour nous permettre de mieux comprendre votre position?

M. Hutchison: Commençons par la date de paiement. Dans l'exemple mentionné ici, concernant des approvisionnements continus, il est tout à fait normal d'établir une facture pour une période définie, durant laquelle le client pourra payer en mensualités, s'il le souhaite. Cela signifie que le vendeur émet une facture annuelle et que le client paye mensuellement ou trimestriellement, à mesure que les fournitures lui sont adressées. Si on estime que la TPS doit être acquittée à partir de la date de facturation, le fournisseur sera obligé de payer l'État longtemps avant d'avoir été payé par ses clients. Nous estimons qu'il y a là un décalage qui devrait être corrigé.

Le président: Cette méthode de paiement s'applique à quels types d'industrie selon vous?

M. Hutchison: Il y en a plusieurs. Je songe pour le moment à l'industrie du pétrole, où il existe beaucoup de contrats de cette nature. Je sais que nous avons nous-mêmes des contrats de ce genre pour des activités de maintenance.

Le président: Vous voulez dire que vous avez maintenant un contrat de vente de un million de gallons de pétrole à une société de construction et que celle-ci va recevoir cette quantité totale de pétrole à plusieurs échéances?

M. Hutchison: C'est cela. Il est très courant dans notre industrie de signer des contrats de maintenance annuels. Dans ce cas, le client reçoit une facture au début de la période, et il la paie sur plusieurs échéances.

[Texte]

The Chairman: Would that be an invoice or just an estimate? Would you not give them specific bills of lading on account as he took it down?

Mr. Hutchison: In our case, the maintenance one, it is an invoice.

The Chairman: It is an absolute invoice.

Mr. Hutchison: Yes. I think it just could be clarified and made more certain from the point of view of taxation.

Mr. Sobeski: And the second part?

Mr. Hutchison: Oh, yes, the transition.

Mr. Marc Poupard (Vice-Chairman, Canadian Commodity Tax Committee, Tax Executives Institute, Inc.): That is on page 14, basically. Our intention on the relief here is we acknowledge that in the paper there is relief for merchandise inventory for resale, but there is no relief for other inventories, such as invoices for retailers or manufacturers. They will have a stockpile of these invoices. They might even have to order new invoices to show this new tax. But there is no relief of the tax we would have paid on that, in that the different industries will have to buy these invoices prior to January 1, 1991. So although there is relief for inventories, there are a lot of other issues, such as invoices, stationery, and other printed matter, which will continue after the cut-off date and for which there will be double taxation.

Mr. Draffin: Many companies keep a stores inventory, for example. To keep the business operating you must buy in advance many, many supplies, not knowing when you are going to use the repair parts, etc. You buy them and you put them in the stores inventory for future use. They are unused goods. We are not talking used goods, but goods held for future use. These types of goods at the end of 1990 will have already had an FST. In some cases, unless they are exempt goods, they would have an FST content in them, even though they were for use at a later date. I guess the tendency would be for many companies to defer their purchase until 1991 rather than pay the tax to keep it over.

• 1725

Marc mentioned the stationery. A good point was the new purchase orders and invoices for the new tax system. Everybody would have to pay 13.5% in 1990 for use in 1991. Is it fair to pay the old federal sales tax system on new invoices that would be used after January 1, 1991?

[Traduction]

Le président: S'agit-il vraiment d'une facture ou simplement d'un devis? Ne lui envoyez-vous pas d'autres factures spécifiques pour couvrir les services effectivement rendus?

M. Hutchison: Non, dans le cas de notre contrat de maintenance, il n'y a qu'une seule facture.

Le président: C'est une facture totale.

M. Hutchison: Oui. Il serait peut-être bon d'obtenir des précisions sur le traitement fiscal de ce type de facture.

M. Sobeski: Et la deuxième partie?

M. Hutchison: Il s'agit des dispositions de transition.

M. Marc Poupard (vice-président, Comité canadien sur la fiscalité des denrées de base, Tax Executives Institute, Inc.): Il s'agit essentiellement des dispositions de la page 14. Nous reconnaissons que le Document technique contient des dispositions destinées à aider les entreprises ayant constitué des stocks pour la revente, mais il n'y en a aucune pour les autres types de stocks, par exemple pour ceux des détaillants ou des fabricants. Beaucoup d'entreprises vont avoir des stocks inutilisables de factures. Certaines seront peut-être même obligées de commander de nouvelles factures pour y porter la nouvelle taxe, mais rien n'aura été prévu pour compenser la taxe qui aura déjà été acquittée sur les anciennes factures. Beaucoup d'entreprises devront acheter de nouvelles factures avant le premier janvier 1991. Donc, même si certaines dispositions d'assistance sont prévues pour certains stocks, il y en a beaucoup d'autres, par exemple de factures, de papeterie, de formulaires, qui feront l'objet d'une double taxation.

M. Draffin: Beaucoup d'entreprises sont obligées d'avoir des stocks de pièces détachées, par exemple, ou des stocks de pièces ou d'articles prévus pour des ventes futures. Il s'agit de biens qui n'auront pas été utilisés. Je ne parle pas ici de biens usagers, mais de biens conservés en stock pour un usage futur. Fin 1990, une TFV aura déjà été acquittée sur ces biens. À moins qu'il ne s'agisse de marchandises exemptées, leur prix comprendra déjà un certain montant de TFV, même si ce sont des biens qui seront utilisés plus tard. À mon avis, les entreprises s'efforceront de retarder leur achat après 1991, pour éviter de payer deux fois la taxe.

Marc a parlé de la papeterie. Prenez le cas des formulaires de commandes et de factures qui auront été achetés pour le nouveau régime fiscal. Tous les acheteurs auront acquitté une taxe de 13,5 p. 100 en 1990 pour utiliser ces formulaires en 1991. Est-il juste de les obliger à acquitter l'ancienne taxe fédérale de vente sur de nouvelles factures qui ne serviront qu'après le 1^{er} janvier 1991?

[Text]

The Chairman: So your suggestion is that we insist inventory include not only inventory for sale, but inventory for operational purposes.

Mr. Draffin: Yes, unused inventory that is for operating purposes within reasonable bounds. I do not think we would be looking at a long-term aspect, but some short-term aspect, because these things are being purchased on a long-term basis. But we can foresee no transactions occurring in November or December 1990 in this particular area. Most of them are small-tag items. The capital goods items may be in a little different situation.

The Chairman: A factory would have supplies of gears and pumps and so on kicking around in the service department so the maintenance man would not have to go out and buy every time he used something. He always has something on hand to work with.

Mr. Draffin: Right, it is just a temporary measure. What it will do is defer taking delivery to January 1. Really, is there something that can be done, and can it be treated like a resale goods basis? It is not a major problem, but it is a problem.

The Chairman: You have no idea of the quantum of that problem?

Mr. Poupard: Not really.

The Chairman: What would you want, half the tax or a quarter of the tax? Would that be fair? How do you determine whether or not it is unused goods? I am thinking of plants I have been involved in where, sure, the maintenance man has all sorts of things, but it is a role of wire half gone or a series of sockets and he has used some of the delivery of them originally, that sort of thing.

Mr. Draffin: I think it probably could be treated a little differently from resale goods. Probably a claim could be made on a partial basis, a percentage of the tax content that would be taken as an input credit in 1991. Obviously I do not think it is something one would want to give away on December 31, 1990, but it would be an input credit that could be obtained and subject to audit at some later date. It could be an internal credit. But we can certainly work with Finance to develop something like—

The Chairman: Is it your experience that this type of thing is kept on inventory? When a company comes to its year-end, does it keep that class of thing on inventory?

Mr. Draffin: Yes, it is an identifiable inventory.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): First of all, gentlemen, I notice the 90% U.S. bias, so I would like to ask a question about the U.S. at present. Has

[Translation]

Le président: Donc, vous recommandez que cette disposition sur les stocks porte non seulement sur les stocks destinés à la vente, mais sur les stocks de produits d'exploitation?

M. Draffin: Oui, sur les stocks de produits d'exploitation non utilisés, sous réserve de limites raisonnables. Nous n'envisageons pas l'application de ce genre de disposition à très long terme, mais seulement sur une période assez réduite. Si le système actuel est maintenu, il n'y aura aucune transaction en novembre ou décembre 1990, alors qu'il s'agit dans la plupart des cas d'articles relativement peu coûteux. Pour ce qui est des biens d'investissement, la situation serait probablement un peu différente.

Le président: Vous parlez ici d'une usine qui a fait des stocks d'articles divers, pour permettre à son service d'entretien d'avoir immédiatement à sa disposition une pièce dont il a besoin pour faire des réparations, par exemple.

M. Draffin: C'est cela, il s'agit simplement une mesure temporaire. Si on ne change pas l'application de la disposition considérée, les entreprises reporteront leur livraison d'articles de cette nature après le 1^{er} janvier. Ne serait-il pas possible de traiter ce genre de fournitures comme des fournitures destinées à la revente? Ce n'est pas un problème énorme, mais il n'est quand même pas négligeable.

Le président: Vous n'avez aucune idée de ce que cela peut représenter, en dollars?

M. Poupard: Pas vraiment.

Le président: Qu'est-ce qui vous paraîtrait acceptable: La moitié de la taxe? Le quart? Comment peut-on déterminer s'il s'agit de produits inutilisés. Il peut y avoir des services d'entretien qui ont à leur disposition toutes sortes de choses, mais ce peut être un demi rouleau de fil de fer, une demi-boîte de prises là-bas, etc.

M. Draffin: Je crois qu'on pourrait probablement prévoir quelque chose d'un peu différent que ce qui est prévu pour les marchandises destinées à la revente. Peut-être pourrait-il s'agir d'une réclamation portant sur une partie des stocks? On pourrait envisager qu'une partie de la taxe acquittée soit considérée comme un crédit sur un intrant pour 1991? Il serait probablement possible d'offrir à ce titre un crédit sur intrants, sous réserve de vérification à une date ultérieure. Il pourrait aussi s'agir d'un crédit interne. Nous pourrions étudier les diverses possibilités avec le ministère des Finances.

Le président: D'après vous, les entreprises gardent ce genre de stock en fin d'année?

M. Draffin: Oui, ce sont des stocks identifiables.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Je voudrais d'abord vous poser une question, mesdames et messieurs, au sujet de la réaction américaine. Y a-t-il

[Texte]

there ever been a value-added tax system proposed in the United States?

Mr. McCormally: Legislative proposals have been introduced and the government accounting offices have conducted studies, but none has ever emerged from the congressional committees for consideration by either the Senate or Congress. Although there have been some offered for consideration, most recently in the early 1970s, none has really garnered more than a modicum of political support at the national level.

Mr. Whittaker: So nothing has been proposed recently as a value-added tax in say the Reagan administration.

Mr. McCormally: The only thing we have seen in the last few years is the so-called business transfer tax that was proposed by Senator Roth, who is a member of the Senate finance committee. I think that was about four or five years ago. Again, that did not receive favourable reaction by the committee, although I think it did garner support, especially among some segments of the business community, because you could take the transfer tax and offset it, receive a credit against some portion of the payroll tax. Therefore it would be seen as operating a lot like a value-added tax, in that it would not leave at the border with the goods.

• 1730

As part of our tax reform process in the United States, one of the three volumes that the Treasury Department put out in 1985 addressed the value-added tax and consumption tax. The Treasury Department came down strongly against proceeding on a value-added tax at that time, primarily for administrative reasons. Because there was no national level sales tax, it was seen that the implementation of such a tax would pose monumental problems. I think they estimated 8,500 auditing agents from the Internal Revenue Service would be required. There would be implementation problems and probably a long timeframe would be required within the context of tax reform and the desire to move ahead with tax reform in the states.

The judgment of the Treasury Department was never questioned, meaning that there was never any constituency within the Congress to question that judgment.

Mr. Whittaker: So as far as you are concerned, then, there was a blocking of it because of the administration aspect, as opposed to the theoretical aspect.

Mr. McCormally: I think it is probably also fair to say there are camps within the institute's tax executive membership. Within the economy as a whole there are individuals and segments that would support it and

[Traduction]

jamais eu une proposition de taxe à la valeur ajoutée aux États-Unis?

M. McCormally: Il y a eu des propositions législatives, et les services comptables de l'administration ont exécuté des études, mais aucun projet n'a jamais été vraiment soumis au Sénat ou au Congrès par un comité du Congrès. Il y a cependant eu certaines propositions, la dernière remontant au début des années 1970, mais elles n'ont jamais vraiment reçu d'appui politique sérieux à l'échelle nationale.

M. Whittaker: Il n'y a donc pas eu de proposition récente de mise en place d'une taxe à la valeur ajoutée, par exemple par l'administration Reagan.

M. McCormally: La seule chose que nous ayons vue ces dernières années concerne ce qu'on a appelé la taxe sur les transactions commerciales, qui a été proposée par le sénateur Roth, membre du comité des finances du Sénat. Je crois que cette proposition remonte à quatre ou cinq ans. Encore une fois, elle n'a pas été approuvée par le comité, bien qu'elle ait recueilli certains appuis non négligeables à l'extérieur, notamment dans les milieux d'affaires, mais c'est surtout parce que le projet comportait un mécanisme de remboursement d'une partie de la taxe sur les salaires, par le biais d'un crédit. De cette manière, la nouvelle taxe serait appliquée comme une taxe à la valeur ajoutée, c'est-à-dire qu'elle ne s'appliquerait pas aux marchandises exportées.

Dans le cadre de la réforme fiscale appliquée aux États-Unis, l'un des trois volumes publié par le département du Trésor en 1985 concernait une taxe à la valeur ajoutée, ou une taxe à la consommation. Le département du Trésor s'était fermement opposé à la mise en oeuvre d'une taxe à la valeur ajoutée, essentiellement pour des raisons d'ordre administratif. Comme il n'existait alors aucune taxe de vente de portée nationale, il avait conclu que la mise en oeuvre d'une telle taxe causerait des problèmes monumentaux. Si je me souviens bien, il estimait que le *Internal Revenue Service* aurait besoin de 8,500 vérificateurs supplémentaires. Sans compter les problèmes de mise en oeuvre de la nouvelle taxe. On avait donc considéré qu'il faudrait très longtemps pour qu'on envisage de mettre en oeuvre une telle taxe aux États-Unis.

Les conclusions du département du Trésor n'ont jamais été contestées, ce qui signifie qu'il y a jamais eu de mouvement important au Congrès pour les remettre en cause.

M. Whittaker: Si je vous comprends bien, vous pensez que cette idée a été abandonnée à cause de ses problèmes administratifs, et non à cause d'une opposition théorique.

M. McCormally: Je me dois sans doute de mentionner également qu'il existe deux camps opposés à ce sujet à l'intérieur de notre institut. Le principe d'une taxe à la valeur ajoutée recueille des appuis non négligeables dans

[Text]

support a value added tax. However, there are others that would not.

Obviously there is some resistance from the states that have generally viewed sales tax as their province, especially in the absence of any federal one. So consideration of comity, as well as the implementation problems I refer to later, I think played a role.

Also, since the drive for tax reform was to bring down individual rates, I think it would have confused the message to the populace to introduce—in Canada it is a situation where you are changing—a new form of taxation. It may have been a more difficult task politically than either the Congress or the administration wished to undertake.

Mr. Whittaker: Essentially, the same problem they foresaw down in the United States is in fact happening in Canada right now. It has been estimated we are going to need another 4,000 or 5,000 employees to collect the tax within the system. There are going to be implementation problems in the business community. We have been hearing that it is a nightmare. It sounds as if the U.S. was scared away by the same kinds of problems that we are going to run into in Canada.

Mr. McCormally: Certainly I do not think it ever proceeded as far in the U.S. as it has in Canada, because you did have the manufacturers sales tax. There was the desire to change that. The concerns are the same in the United States and Canada as they were in the various European countries, for example, before they implemented their value-added taxes.

Mr. Whittaker: Does your group in the United States feel that a value-added tax for the U.S. would be a good system?

Mr. McCormally: We have not taken a position on that. In connection with the preparation of our brief on the GST, we had discussions internally about what the implications would be in the United States. So far we have kind of studiously avoided that. Our efforts in the U.S. have been generally confined to the educational front, trying to educate our members on the types of options and considerations they should keep in their minds as the process moves forward.

Mr. Whittaker: So you would have some difficulty right within your group in selling value-added tax.

Mr. McCormally: I think we could well have problems reaching a consensus one way or another on the specifics of a value-added tax proposal.

The Chairman: I am going to Mr. Murray for a second.

• 1735

Mr. Blake Murray (Consultant to the Committee): With regard to the U.S. report on possible

[Translation]

certain secteurs de l'économie, mais aussi une opposition très claire dans d'autres.

Il est évident que certains États résistent à cette idée parce qu'ils considèrent généralement que la taxation des ventes relève de leurs responsabilités, et ce d'autant plus qu'il n'existe pas de taxe de vente fédérale. Ces facteurs ont donc joué un rôle, en plus des problèmes d'application.

D'ailleurs, comme le projet de réforme fiscal aux États-Unis était destiné à faire baisser les taux d'imposition des particuliers, la population eût sans doute mal compris la création d'une nouvelle forme de taxation. Autrement dit, faire accepter la nouvelle taxe par la population eût sans doute été trop difficile, au plan politique, aussi bien pour le Congrès que pour l'administration.

M. Whittaker: De fait, le problème redouté aux États-Unis est en train de se manifester actuellement au Canada. On estime qu'il faudra 4,000 ou 5,000 employés supplémentaires pour percevoir la taxe. Les entreprises vont faire face à de graves problèmes d'application. Certaines parlent à ce sujet d'un véritable cauchemar. J'ai l'impression que les Américains ont donc eu une réaction d'effroi devant les problèmes que nous allons voir apparaître au Canada.

M. McCormally: L'idée n'a sans doute jamais été examinée aussi sérieusement aux États-Unis qu'au Canada, et c'est aussi parce que vous aviez déjà une taxe de vente à la fabrication que vous vouliez modifier. Les préoccupations exprimées aujourd'hui sont les mêmes que celles envisagées aux États-Unis et que les divers pays européens ont rencontré quand ils sont passés à une taxe à la valeur ajoutée.

M. Whittaker: Votre groupe croit-il que l'instauration d'une taxe à la valeur ajoutée serait bénéfique aux États-Unis?

M. McCormally: Nous n'avons pas pris position à ce sujet. Lorsque nous préparions notre mémoire sur la TPS, nous avons discuté entre nous des conséquences possibles d'un tel système aux États-Unis, mais nous ne sommes parvenus à aucune conclusion. Les efforts que nous avons déployés aux États-Unis visent essentiellement à mieux informer nos membres sur les options qui peuvent être envisagées pour faire avancer le processus.

M. Whittaker: Il vous serait donc probablement difficile de faire accepter actuellement une TVA par les membres de votre groupe?

M. McCormally: Il nous serait sans doute difficile de dégager un consensus pour ou contre un projet spécifique de TVA.

Le président: Je vais donner la parole à M. Murray pendant quelques instants.

M. Blake Murray (conseiller du Comité): Vous avez dit que la mise en oeuvre d'une taxe à la valeur ajoutée aux

[Texte]

implementation of the value-added tax, you pointed out that the value-added tax would have been a new tax within the United States, but would be a replacement tax in Canada. Would you agree that an important consideration in the report—I believe it was the Senate report—on the value-added tax was that the tax was to be revenue neutral? You have made the point about the administrative cost. I think the reasoning was that it was not worth the administrative cost, given that no new taxes were to be raised.

Mr. McCormally: I believe that is correct. Both the fear and the promise of a value-added tax is the amount of revenue it can or cannot raise. Obviously I think it did come into play that within the guidelines of the tax reform process, which was revenue neutrality, the burdens were great enough to offset any benefit just from a systemic standpoint.

The Chairman: I made a mistake earlier. I was talking to you about a longer period. I am now told by my clerk that I was supposed to finish the meeting at 5.30 p.m. If members could move along faster, we would be fine.

Mr. Richardson: I will not be long. I was happy with this brief; I think it is a good brief, basically supportive of the tax. You recognize the FST's inadequacies and problems and want to see it replaced.

I was interested in just one small area—I do not know if you have any specific data—and that is on your recommendation for full input tax credits for meals and entertainment expenses. I am not sure I disagree with this. What I would like to know is if you ran any kinds of numbers to determine how much the government would obtain in revenues as apposed to the compliance cost of trying to do this.

Mr. Draffin: No, we have not done any studies or analyses. Our particular position was that it is a business input; it is part of the selling price of goods. Why equate to the income tax rules? For some reason or another, we fail to see it.

Without doing an analysis, our view was that it would cost as much to identify and deal with that on a month-to-month basis as the amount of tax we were dealing with when it all washed out at the end anyway, because pricing would attract the 9%. It just seemed an unnecessary action to take in the process. It was just complicating life unnecessarily, and that was really our view on it.

Mr. Richardson: Yes, I tend to agree with you. If you have any numbers you have come across, it would be helpful to have, because I think I would like to argue that point.

Mr. Gagliano: You are referring to fair value. You have some concerns, and it seems you anticipate that this uncertainty will lead to disagreement between Revenue Canada and the business people. Can you give me some examples? Is this due to imports or exports?

[Traduction]

États-Unis constituerait la création d'une nouvelle taxe, alors qu'il s'agit au Canada du remplacement d'une taxe existante. Dans le rapport publié aux États-Unis à ce sujet, qui était un rapport du Sénat, si je ne me trompe, n'avait-on pas indiqué que la taxe à la valeur ajoutée devrait être une taxe à recettes constantes? Autrement dit, n'a-t-on pas considéré qu'il ne valait pas la peine d'assumer tous les frais administratifs inhérents à la mise en oeuvre de la nouvelle taxe, étant donné qu'elle ne produirait aucune recette supplémentaire?

M. McCormally: Je crois que vous avez raison. L'élément déterminant de l'analyse d'une taxe à la valeur ajoutée concerne les recettes qu'elle peut produire ou non. Il est évident que ce facteur a été pris en considération, c'est-à-dire que l'objectif de recettes constantes signifiait que le fardeau supplémentaire, du point de vue administratif, ne valait pas la peine d'être assumé.

Le président: Je dois corriger une erreur. Le greffier vient de me dire que nous sommes censés terminer la séance à 17h30. Nous allons donc devoir accélérer le mouvement.

M. Richardson: Je ne serai pas long. Je suis heureux d'avoir lu votre mémoire, qui me semble excellent et qui approuve la taxe. Vous reconnaissez que la TFV doit être remplacée à cause des problèmes qu'elle pose.

Je vais seulement vous poser une question très précise, concernant votre recommandation d'octroi de crédits sur intrants pour les dépenses consacrées aux repas et aux relations publiques. J'aimerais savoir si vous avez des chiffres indiquant le montant de taxes que cela représenterait?

M. Draffin: Non, nous ne l'avons pas quantifié. Notre position est simplement qu'il s'agit d'un intrant des entreprises, c'est-à-dire d'une dépense nécessaire pour vendre des produits. Pourquoi appliquer les mêmes règles qu'en ce qui concerne l'impôt sur le revenu? Nous ne saisissons pas.

Sans pousser très loin l'analyse, nous croyons qu'il en coûterait autant d'identifier et d'assurer la perception de cette taxe mois après mois, puisque le montant se retrouverait de toute façon dans les prix. À notre avis, c'est une mesure inutile et qui complique inutilement les choses.

M. Richardson: J'ai tendance à partager votre avis. Si vous aviez des chiffres plus précis à cet égard, je vous serais reconnaissant de nous les communiquer, car j'aimerais pouvoir avancer cet argument.

M. Gagliano: Vous parlez de traitement équitable et vous dites qu'il y aura des accords entre Revenu Canada et les entreprises. Pourriez-vous nous donner des exemples? Cela concerne-t-il les importations ou les exportations?

[Text]

Mr. Hutchison: I think, Mr. Chairman, in the current tax statutes on both income taxes and indeed current federal sales tax there are many questions of value and there is a lot of debate, particularly in inter-company transactions, on what is fair value. When we look at the paper, not having any legislation of course to study or to comment on, we feel it is very important that there is a good working definition of "fair value" in the act. There will be transactions inter-company. There will be a lot of transactions inter-company, as there are today, and there will be cases where some of those transactions will be between one of the entries being taxable and the other being exempt. We clearly want to know what the rules are regarding—

Mr. Gagliano: Could you give me an example?

Mr. Hutchison: Let me give you an example of a group with a financial institution or an insurance company. They are related; there are transactions between them.

Mr. Gagliano: Besides interrelated companies—that we know; we already had a witness showing us the problem.

Mr. Hutchison: On an arm's-length transaction?

Mr. Gagliano: Are you worrying about imports, for example?

• 1740

Mr. Hutchison: No. Again, if it is an arm's-length transaction—

Mr. Gagliano: But for example, the imports coming into Canada and the value being understated would have an effect because they would pay less tax. Would that not have an effect?

Mr. Hutchison: That again is only an issue if it is on an inter-company basis. Generally speaking, Revenue Canada has accepted arm's length—

Mr. Gagliano: So therefore if we... inter-company there would be some adjustment and this fair value problem would practically disappear. There would not be—

Mr. Hutchison: I think it would certainly eliminate most of it.

Mr. Draffin: It would substantially disappear. I think part of the problem here is that the technical notes did not say enough about the value concepts. We think there should be more said about the value, assuming the legislation will deal with it.

I might give you one example, sir, of for example a bank that may have an affiliated company that prints cheques or something. They could literally, without the provisions, move those over at cost. Because they are of a tax-exempt nature they will not get inputs. So that is a type of transaction that fair value would attract. But in

[Translation]

M. Hutchison: Il y a beaucoup de débats, monsieur le président, sur l'établissement de la juste valeur des transactions, surtout sur des transactions inter-compagnies, dans le cadre de l'impôt sur le revenu et de l'actuelle taxe fédérale de vente. Comme nous n'avons pas encore de projet de loi à examiner, nous avons tiré nos conclusions du Document technique, et nous estimons qu'il serait très important d'inclure dans la loi une bonne définition pratique de la juste valeur. Il y aura, en effet, toujours beaucoup de transactions inter-compagnies, comme il y en a aujourd'hui, et il y aura des cas où certaines de ces transactions impliqueront une entité taxable et une autre exonérée. Nous tenons à ce que les règles soient claires.

M. Gagliano: Pouvez-vous me donner un exemple?

M. Hutchison: Prenez le cas d'un groupe dont l'une des sociétés est un établissement financier ou une société d'assurance. Il y aura des transactions entre ces entités et les autres, du même groupe.

M. Gagliano: Ce problème se pose pour des entreprises interdépendantes, mais nous le savons. Un témoin nous en a déjà parlé.

M. Hutchison: Dans le cadre de transactions complètement indépendantes?

M. Gagliano: Est-ce que ce problème vous préoccupe dans la mesure où il touche les importations?

M. Hutchison: Non. S'il s'agit d'une transaction complètement indépendante...

M. Gagliano: Prenons le cas d'un produit importé au Canada et qui serait sous-évalué de façon à payer moins de taxe. Est-ce là le problème?

M. Hutchison: Ce problème ne vaut que pour des transactions inter-compagnies. En règle générale, Revenu Canada reconnaît que pour les transactions indépendantes...

M. Gagliano: Donc, si... s'il y avait un ajustement inter-compagnies, ce problème d'évaluation disparaîtrait? Il n'y aurait pas...

M. Hutchison: Je crois qu'il serait pratiquement complètement éliminé.

M. Draffin: C'est exact. Je crois que le problème vient en partie du fait que le Document technique ne donnait pas assez de précision sur la méthode d'établissement de la valeur. J'espère qu'il y aura des indications très claires à ce sujet dans le texte de loi.

Je vais vous donner un exemple. Il s'agit d'une banque possédant une filiale imprimant des chèques. Sans ces dispositions, les chèques pourraient être fournis au prix coûtant. Comme il s'agit d'un produit exonéré, il n'y aurait pas d'intrants à prendre en considération. Il faudrait donc établir une juste valeur pour cette

[Texte]

most cases businesses dealing with other businesses, affiliated or not, the input credit moves right through the system, so fair value is not really—

The Chairman: You lower the price at one side, you increase the margin at the other side, and you catch the money anyway.

Mr. Draffin: That is right. It is when you are dealing with the consumer and the consumer happens to be affiliated where you could have a problem.

The Chairman: Yes. When the consumer happens to be a bank or something like that, then of course there is a region for playing games.

Mr. Gagliano: Our system becomes more complicated with time when you try to prevent these things from happening. That is what happened to the Income Tax Act.

The Chairman: This probably solves some of the income tax problems, but maybe not.

Mr. Gagliano: But look how complicated it is.

The other question is on meals and on entertainment and vehicles. Your recommendation reads "vehicle". In point of business it seems interesting; it seems logical. For example, for meals it is not as much as with vehicles. I imagine anybody would say, well, I am going to—the president of a company buys a car under the business name, takes the 9% credit, and also uses it personally, with no provision for taking into consideration his personal use. And again, once Revenue Canada realizes that, then we start putting amendment to amendment and the simplicity of a new sales tax system that everybody agrees should be simple two years after will be so complicated because we are trying to close all those loopholes that tax experts have found and have recommended to their customers.

Mr. Draffin: Right. On meals and entertainment, I use the term "mickey mouse". . . arrangements unnecessary. I appreciate your point on cars, because if someone went out and bought a Mercedes 450SL and paid \$100,000 for it, why should he be entitled to a business input credit? And I agree, he probably should not. But there is a provision in the technical notes whereby it is the primary use of the vehicle. If it is for business use he would get 100% credit. If it was less than 50% business use he would not get any credit at all. So there is that provision.

Mr. Gagliano: Your recommendation says to do away with this provision for the purpose of simplicity.

Mr. Draffin: Right.

Mr. Gagliano: But the question is that if you do away with that for the purpose of simplicity, and then once

[Traduction]

transaction. Dans la plupart des autres cas, les entreprises ont des rapports commerciaux avec d'autres entreprises, qu'elles soient des filiales ou non, et les crédits sur intrants sont calculés tout le long de la chaîne. Il n'y a donc pas là de véritable problème de valeur. . .

Le président: Si le prix est réduit d'un côté, les profits sont augmentés de l'autre, et cela permet de toute façon de rattraper la taxe.

M. Draffin: C'est vrai. C'est quand on traite avec un consommateur qui est dans une relation d'affilié que l'on peut avoir un problème.

Le président: Oui. Si le consommateur est une banque, par exemple, il y a alors là évidemment certains risques.

M. Gagliano: On constate que le système devient de plus en plus compliqué à mesure qu'il faut agir pour prévenir ce genre d'activité. C'est exactement ce qui est arrivé à la Loi de l'impôt sur le revenu.

Le président: Cela résout peut-être certains des problèmes de l'impôt sur le revenu, mais peut-être pas.

M. Gagliano: Mais voyez comme c'est devenu compliqué!

L'autre question concerne les dépenses consacrées aux repas et aux véhicules. Vous parlez précisément de «véhicule» dans votre recommandation, ce qui paraît logique pour des entreprises. Par contre, les dépenses consacrées aux repas ne sont peut-être pas aussi élevées que celles consacrées aux véhicules. Je suppose que le président d'une société pourra acheter une entreprise au nom de la société, de façon à obtenir le crédit de 9 p. 100, et cela ne l'empêchera pas d'utiliser la voiture à des fins personnelles, sans que l'on puisse en tenir compte au niveau de la taxe. Dès que Revenu Canada se sera rendu compte de ce genre de situation, nous verrons apparaître amendement après amendement, et il ne faudra pas deux ans pour que le nouveau régime de taxe de vente redevienne aussi compliqué qu'auparavant, parce qu'il aura fallu corriger toutes ces échappatoires que les fiscalistes auront recommandées à leurs clients.

M. Draffin: C'est vrai. En ce qui concerne les repas, les sommes sont tellement mineures qu'il ne vaut pas la peine d'en tenir compte. Pour ce qui est des voitures, c'est sans doute plus important. Si quelqu'un achète une Mercedes 450SL, au prix de 100,000\$, il essaiera peut-être d'obtenir un crédit sur intrants. Peut-être ne le devrait-il pas? Il existe cependant une disposition du Document technique précisant qu'il faudra tenir compte de l'utilisation primaire du véhicule. Si celle-ci est d'ordre commercial, l'acheteur obtiendra un crédit de 100 p. 100. Si l'utilisation primaire est commerciale à moins de 50 p. 100, il n'obtiendra aucun crédit. Le cas est donc prévu.

M. Gagliano: Vous recommandez cependant d'éliminer cette clause, par souci de simplicité.

M. Draffin: C'est exact.

M. Gagliano: Mais si on l'élimine par souci de simplicité, Revenu Canada essaiera de la rétablir lorsqu'il

[Text]

Revenue Canada finds out that people are taking advantage of that situation, then they have to come back. . . I said that I find your recommendation logical, but unfortunately sometimes in real life it is not the same thing.

Mr. Draffin: I appreciate what you are saying. There was that one aspect where the 50% rule factor actually came in, so in effect it might cover that situation. But it is a little premature, I guess, until we see what the legislation says.

One of the concerns we had is let us keep it as simple as we can; the fewer rules we have to follow. . . If we have to follow all the income tax rules to apply the GST, that makes life a little bit more difficult. Particularly if the end result is that the final finished products attract the GST anyway, we are just offsetting entries as a cashflow concern or problem. But your point is well taken.

• 1745

The Chairman: We were talking about that quietly up here, too. Thank you for bringing that up.

This meeting is adjourned to the call of the Chair.

[Translation]

aura constaté que les gens profitent de cette situation. J'ai dit que je trouve votre recommandation logique, mais la réalité risque, hélas, d'aboutir à autre chose.

M. Draffin: Je comprends bien votre argument. Comme je l'ai dit, il y a cette règle de 50 p. 100 qui est prévue dans le Document technique. Je crois toutefois qu'il est peut-être un peu prématuré de formuler une recommandation à ce sujet, tant que le projet de loi n'aura pas été déposé.

L'un de nos objectifs est de maintenir le système aussi simple que possible. Moins il y a de règles. . . Si l'on veut appliquer à la TPS toutes les règles en vigueur pour l'impôt sur le revenu, notre vie à tous va sans doute être un peu plus difficile. C'est particulièrement vrai si l'on doit considérer que le montant complet de la TPS sera de toute façon perçu en fin de ligne, sur le produit fini. Si c'est le cas, autant éviter de créer toutes sortes de problèmes d'écritures comptables. Mais votre argument est pertinent.

Le président: Nous en parlions tranquillement entre nous. Merci d'avoir invoqué le problème.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Economic Council of Canada:

Judith Maxwell, Chairman;
Ross Preston, Senior Research Director;
Robert Jenness, Senior Policy Advisor;
Caroline Pestieau, Deputy Chairman.

From the Tax Executives Institute Inc.:

James Hutchison, Vice President - Region I, (IBM
Canada Ltd.);
Timothy J. McCormally, Tax Counsel, Washington,
D.C.;
Jim Draffin, Member.

TÉMOINS

Du Conseil économique du Canada:

Judith Maxwell, présidente;
Ross Preston, directeur principal de recherche;
Robert Jenness, conseiller politique principal;
Caroline Pestieau, vice-présidente.

De Tax Executives Institute Inc.:

James Hutchison, vice-président, Région I, IBM
Canada Ltd.;
Timothy J. McCormally, conseil fiscal, Washington,
D.C.;
Jim Draffin; membre.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 44

Wednesday, September 27, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 44

Le mercredi 27 septembre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finance

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité
Marie Carrière

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, SEPTEMBER 27, 1989

(51)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 7:30 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Fernand Jourdenais for Lee Richardson; John Manley for Hon. Roy MacLaren and Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff:* Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the Retail Council of Canada: Alasdair McKichan, President; Peter Woolford, Vice President; Bob Whittell, President, F.W. Woolworth Co. Ltd.; Marc Malowin, Corporate Director, Taxation, Provigo Inc. *From the Canadian Retail Hardware Association:* Blair Douglas, Past President, (Home Hardware Dealer); Georges Lanouette, Governor, (Rona Dealer); Fred Pelley, Pro Hardware Dealer; Tom M. Ross, Executive Director; John J. Finlay, Executive Vice President. *From the Tourism Industry Association of Canada:* Bill Rowe, Chairman; John Lawson, Executive Director.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Services Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Alasdair McKichan made a statement and, with the witnesses, answered questions.

At 8:34 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 8:38 o'clock p.m., the sitting was resumed.

Tom Ross made a statement and, with the witnesses, answered questions.

Bill Rowe made a statement and, with John Lawson, answered questions.

At 9:45 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Carol Chafe
Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 27 SEPTEMBRE 1989

(51)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances se réunit à 19 h 30 aujourd'hui, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Fernand Jourdenais remplace Lee Richardson; John Manley remplace l'hon. Roy MacLaren et Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Basil Zafiriou, analyste principal et Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité:* Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: Du Conseil canadien du commerce de détail: Alasdair McKichan, président; Peter Woolford, vice-président; Bob Whittell, président, F.W. Woolworth Co. Ltd.; Marc Malowin, directeur général, Impôt, Provigo Inc. *De l'Association canadienne des détaillants en quincaillerie:* Blair Douglas, ancien président (concessionnaire Home Hardware); Georges Lanouette, gouverneur (concessionnaire Rona); Fred Pelley, concessionnaire Pro Hardware; Tom M. Ross, directeur exécutif; John J. Finlay, vice-président exécutif. *De l'Association de l'industrie du tourisme du Canada:* Bill Rowe, président; John Lawson, directeur exécutif.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité poursuit l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26.*)

Alasdair McKichan fait une déclaration et, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 20 h 34, la séance est interrompue.

À 20 h 38, la séance reprend.

Tom Ross fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

Bill Rowe fait un exposé et, avec John Lawson, répond aux questions.

À 21 h 45, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffière de Comité
Carol Chafe

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Wednesday, September 27, 1989

• 1930

The Chairman: The meeting will come to order.

Our first witness tonight is the Retail Council of Canada. Alasdair McKichan is its president. Alasdair, would you introduce the other people who are with you tonight?

Mr. Alasdair McKichan (President, Retail Council of Canada): Thank you, Mr. Chairman. With me are Mr. Robert Whitell, the President and Chief Executive Officer of F.W. Woolworth Co. Ltd.; Peter Woolford, Vice-President of the Retail Council of Canada; Marc Malowin, a member of the Tax Committee of the Retail Council of Canada, who is Director, Corporate Taxation, of Provigo Inc., based in Montreal. I should add that Mr. Whitell is representing the Retail Council's board, of which he is a member, and he is also a member of its executive committee.

Mr. Chairman, if I may, I will read a short statement summarizing our brief.

We are pleased, Mr. Chairman, to have this opportunity to appear before you today to discuss one of the most important tax proposals to come before the House in a great many years.

Our members are firmly of the opinion that the current manufacturers sales tax is outmoded and inefficient in a great many ways. We acknowledge it must be replaced and that the economy and the revenue needs of the government would best be served by a comprehensive goods and services tax along the lines of the type we are now considering.

Our strongest plea in relation to the new tax and the basis proposed for its collection is that we must achieve a joint collection mechanism involving both the federal and provincial governments and their taxes. Without such a joint collection mechanism, we estimate as near as we can that the cost of collection in the private sector will amount to the sum of something over \$2 billion. We believe that it is little short of national self-mutilation in the competitive international world in which we operate to dissipate needlessly these huge resources for which we have such urgent needs elsewhere.

The additional costs within the public sector are also considerable, and just as important as the calculable costs is the complexity a duplicate system will introduce into

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mercredi 27 septembre 1989

Le président: Je déclare cette séance ouverte.

M. Alasdair McKichan, président, du Conseil canadien du commerce de détail, sera notre premier témoin ce soir. Monsieur McKichan, puis-je vous demander de bien vouloir nous présenter ceux qui vous accompagnent ce soir?

M. Alasdair McKichan (président, Conseil canadien du commerce de détail): Merci, monsieur le président. Je suis accompagné de M. Robert Whitell, président directeur général de F.W. Woolworth Co. Ltd., de M. Peter Woolford, vice-président du Conseil canadien du commerce de détail, de M. Marc Malowin, membre de la Commission fiscale du Conseil canadien du commerce de détail et qui est aussi directeur chargé de l'imposition des sociétés chez Provigo Inc. à Montréal. Permettez-moi d'ajouter que M. Whitell représente le conseil d'administration du Conseil canadien du commerce de détail, auquel il siège, et qu'il est aussi membre du Comité exécutif de ce même conseil.

Monsieur le président, avec votre permission, je voudrais lire une brève déclaration vous exposant les grandes lignes de notre mémoire.

Nous vous remercions de l'occasion qui nous est donnée de comparaître devant votre Comité aujourd'hui, monsieur le président, pour discuter d'une des réformes fiscales les plus importantes qui soient proposées par un gouvernement depuis de nombreuses années.

Les membres de notre conseil croient fermement que l'actuelle taxe sur les ventes des fabricants est démodée et qu'elle présente de sérieux défauts. Nous convenons qu'elle doit être remplacée et qu'une taxe générale sur les produits et services qui s'inspirerait de celle qui est en cours d'examen répondrait davantage aux besoins de l'économie et du Trésor public.

Nous vous exhortons à mettre sur pied un mécanisme commun pour la perception de cette taxe, intégrant la taxe fédérale et les taxes provinciales. En l'absence d'un mécanisme de prélèvement commun, nous estimons, selon notre meilleure appréciation, que le coût de perception de cette taxe, pour le secteur privé, se chiffrera à un peu plus de 2 milliards de dollars. La compétitivité dans le monde d'aujourd'hui étant de mise, ce serait se mutiler ou presque de galvauder ces énormes ressources dont nous avons tant besoin ailleurs.

Les dépenses que ce système entraînerait au sein du secteur public ne sont pas négligeables non plus et la complexité qu'un double régime fiscal apporterait à

[Texte]

the administration of businesses, particularly small businesses.

As far as we can judge, the chief accommodations have to be made by the provincial governments. However, we believe that the federal government also should show such flexibility as may be necessary to reach an agreement. We as an organization are prepared to do our part. We have met periodically with the provincial governments over the last two years, informing them of our position and of the high desirability of having a jointly operated system. We intend to conduct another tour of provincial treasuries in the next few weeks, emphasizing the priority which our trade ascribes to achieving an integrated collection system.

Let me now touch, Mr. Chairman, on some of the more significant of the other points we make: first of all in relation to the basis of quotation of rate. As long as two collection systems are in place, the retailer must be given the freedom to quote prices with tax included. A great many retailers do not have equipment that will allow them to make a dual calculation of federal and provincial rates using different bases for each form of tax.

On lead time, our members feel that lead time of a minimum of one year is required between the date on which the new legislation is passed and its terms crystalized and the date of introduction of the tax. Even a year's lead time will require a great deal of quite pressured work to adapt information systems, to acquire and modify equipment, and so on.

• 1935

Incidentally, we are currently doing a survey of our members' feelings on the time they are going to need and the availability of the equipment they seek. We hope to have the results of that in a few weeks, so we will be happy to pass it on to the committee.

We are concerned with the level of the rate proposed for the new tax. We believe that disruption of the economy would be significantly less and resistance to the tax reduced if the rate could be lowered by, say, two percentage points. A reduction of that dimension seems to us quite practicable.

There are, first, the savings to be gained in achieving a joint collection system with the provinces. There is the opportunity for further expenditure reductions. If necessary, shortfall, we suggest, could be picked up through the income tax system.

We also express the sincere hope that when the tax is introduced the rates will remain stable for a reasonable

[Traduction]

l'administration des entreprises, et en particulier des petites entreprises, est tout aussi importante que les coûts pouvant être chiffrés.

Pour autant que nous puissions en juger, les gouvernements provinciaux sont ceux qui devraient lâcher le plus de lest. Nous estimons cependant que le gouvernement fédéral devrait se montrer suffisamment flexible également pour qu'un accord soit conclu. Notre conseil est prêt à assumer ses responsabilités. Nous nous sommes entretenus périodiquement avec les représentants des gouvernements provinciaux au cours des dix dernières années, leur exposant notre position et leur faisant valoir qu'il serait hautement souhaitable qu'un système commun soit mis sur pied. Nous avons l'intention de nous entretenir de nouveau avec les directeurs du budget provinciaux au cours des semaines à venir, et de leur dire que notre conseil attache beaucoup d'importance à ce qu'une seule méthode de perception de la taxe soit adoptée.

Permettez-moi maintenant, monsieur le président, d'aborder certains des points les plus importants de notre mémoire. À propos de l'affichage de la taxe, nous pensons, tant que les systèmes de perception fédéral et provincial seront distincts, que les détaillants devraient pouvoir inclure la taxe fédérale dans les prix affichés. De nombreux détaillants n'ont pas le matériel voulu qui leur permettrait de calculer tant la taxe fédérale que la taxe provinciale en utilisant à chaque fois deux assiettes différentes.

Quant au délai de mise en oeuvre, les membres de notre conseil estiment qu'un an au moins devrait s'écouler entre la date à laquelle la loi serait adoptée et la date à laquelle la taxe entrerait en vigueur. Même un délai d'un an demandera un travail intensif soutenu pour pouvoir adapter les systèmes d'information, acquérir et convertir le matériel existant, etc., en temps voulu.

À ce propos, nous avons envoyé un questionnaire aux membres de notre Conseil, leur demandant de se prononcer sur les délais nécessaires et sur la disponibilité du matériel recherché. Nous espérons avoir les résultats de cette enquête dans quelques semaines et c'est avec plaisir que nous vous les transmettrons.

Le taux de la taxe proposée nous inquiète également. Si cette taxe pouvait être abaissée de 2 p. cent, par exemple, nous pensons que l'économie en souffrirait moins et que cette taxe serait mieux acceptée. Il nous semble tout à fait possible de réduire le taux de la taxe de 2 p. cent.

En effet, des économies pourraient être réalisées si la méthode de perception de cette taxe était centralisée. Les dépenses pourraient être ainsi réduites. En cas de manque à gagner, nous proposons une hausse des impôts sur le revenu.

Nous espérons également que, lorsque cette taxe entrera en vigueur, son taux demeure stable pendant un

[Text]

time. Changing rates, we know from experience with provincial taxes, is disruptive.

A word now on some of the transitional issues. We suggest that the mechanism for receiving inventory rebates results in expeditious settlements and should result in the refund of the actual amount of FST embedded in inventories as of the date of the implementation of the tax. Vendors should have the option to take an immediate input tax credit upon implementation, in an amount equal to the FST content of the inventories prior to the formal processing of rebate claim forms.

We argue that the existing formula refund methods, which attempt to extract the amount of tax paid on goods purchased on a tax-included basis, usually discount the value on which the amount of tax refundable is calculated well beyond the value on which the tax would have been paid. We believe it is imperative that they—

The Chairman: Can you explain that?

Mr. McKichan: We understand that the formula Revenue now uses puts in a cushion for revenue so that when the exact amount is finally known there will be plenty of revenue to deal with any exigency that may come up.

The Chairman: They will give credit for 80% on a guess, and then when you finally prove it they will give you the 100%? Is that it?

Mr. McKichan: Something like that. Would you care to speak to that, Marc?

Mr. Marc Malowin: The way it works right now, the system is that when there is a rebate for FST the base of the formula on which the FST is calculated is much higher than what it actually is. So what that implies on the rebate is that when the rebate claim is filed, the one claiming gets less FST refund than it would normally be if it was on an actual basis, based on a formula basis.

The Chairman: Maybe my experts will be able to tell me.

Mr. McKichan: We are suggesting that ultimate vendors should be permitted to claim the actual amounts quoted on invoices, and to assist them we suggest that suppliers be obliged, starting on January 1, 1990, actually to insert the amount of tax charged in their invoices so vendors have a good grip on how much tax is in their invoice and so they can—

The Chairman: It will not come to that, we hope. I will let that ride for the time being.

Mr. McKichan: If it is possible to do that.

We suggest three measures in relation to the treatment of inventory and repricing issues. First, we propose that the date of implementation of the GST should be moved to February 1, rather than January 1, 1991. That date avoids the stress associated with attempting to introduce the tax immediately after the busy Christmas season. It

[Translation]

certain temps. Tout changement de taux est source de déséquilibre, comme nous l'avons constaté avec les taxes de vente provinciales.

À propos des mesures transitoires, nous pensons que le mécanisme permettant de toucher les ristournes devrait être rapide et permettre le remboursement du montant réel de TFV qui affecte les stocks à la date d'entrée en vigueur de la TPS. Les vendeurs devraient pouvoir prendre un crédit pour taxe sur intrants dès l'entrée en vigueur de la taxe, crédit qui serait d'un montant égal à celui de la TFV incorporée au prix de leur stock et ce, avant le traitement des formules de demande de ristourne.

Les méthodes de remboursement pré-établi actuel, qui tentent d'extraire le montant de la taxe payée sur des biens achetés taxe incluse, escomptent habituellement la valeur sur laquelle on calcule le montant de la taxe à rembourser bien au-delà de la valeur sur laquelle la taxe aurait été payée. Nous pensons qu'il est impératif que...

Le président: Pourriez-vous être plus précis?

M. McKichan: Nous pensons que la formule retenue par le ministère du Revenu diminue le montant de la taxe à rembourser, de sorte que lorsque le montant exact de la taxe est connu, le ministère pourra répondre à toute urgence.

Le président: Le ministère vous rembourse 80 p. cent, disons, puis 100 p. cent si vous prouvez que c'est le cas, c'est cela?

M. McKichan: C'est à peu près cela. Voulez-vous intervenir, Marc?

M. Marc Malowin: Actuellement, lorsqu'il y a une ristourne sur la TFV, le calcul effectué est en général plus élevé que ce n'est le cas en réalité. Ainsi lorsqu'une ristourne est demandée, celui qui en fait la demande obtient un remboursement sur TFV moins important que ce ne serait normalement le cas, et ce, selon la formule retenue.

Le président: Mes experts pourront peut-être m'aider à y voir clair.

M. McKichan: Nous pensons que les vendeurs devraient être autorisés à réclamer comme ristourne le montant indiqué sur les factures et pour les aider, nous proposons que les fournisseurs soient obligés, à compter du 1^{er} janvier 1990, d'indiquer le montant de la taxe sur leurs factures pour que les vendeurs puissent savoir quelle est la part du prix qui représente la taxe, pour qu'ils puissent...

Le président: On n'en viendra pas là, j'espère. Je veux laisser passer cela pour le moment.

M. McKichan: Si c'est possible.

Nous proposons trois mesures à propos des stocks et du réajustement des prix. Premièrement, nous proposons que la TPS entre en vigueur le 1^{er} février 1991 et non le 1^{er} janvier 1991 afin d'éviter les tensions associées à l'entrée en vigueur d'une taxe intervenant immédiatement après la période d'intense activité commerciale qu'est le temps de

[Texte]

also coincides with the date on which many retailers have their year-ends—traditionally they have their year-ends on January 31—and so avoids the necessity of performing two inventory assessments within a short period.

• 1940

We also suggest that retailers should be given a one-time GST credit to compensate for the considerable cost involved in the reticketing of merchandise. We think by doing that there is a better opportunity to avoid the escalation in prices which may otherwise take place. The cost of reticketing is—

The Chairman: You are not really serious, are you?

Mr. McKichan: We are serious. We estimate the cost of reticketing—

The Chairman: Not only do you get all your tax back—you change prices anyway from time to time, particularly for January sales or February sales—but now you also want to be paid for doing that.

Mr. McKichan: It is a huge exceptional basis. You might like to hear from Mr. Whitell on this issue.

Mr. Robert Whitell (Retail Council of Canada): It is a considerable cost. We have estimated the cost of reticketing our merchandise would be in excess of 1% of the inventory value.

The Chairman: Great stuff for a sale, is it not? Just say everything is marked down by 25% or 10% or whatever.

Mr. Whitell: I am not sure it is relevant to the sales.

Mr. McKichan: We propose a phase-in credit for eligible capital goods. We propose that there be a system establishing partial rebates for acquisitions made one year prior to the implementation of the GST, increasing on a scale close to a full FST rebate in the period just prior to the implementation. We propose that rebates should be recognized in the form of input tax credits after the implementation of the GST. Our rationale is that otherwise there will be what we suggest would be an unacceptable and destructive postponement of such purchases in anticipation of the introduction of the new system.

We propose that the technical paper's proposal for an immediate write-off of the cost of new cash registers should be amended to include all point-of-sale terminals and related dedicated processing equipment. In today's world, the concept of a stand-alone register does not really accord with the reality of the way such systems are usually organized.

We also propose that the federal sales tax on such equipment should be removed in the period between January 1, 1990, and the introduction of the tax. Further

[Traduction]

Noël. Cela coïncide également avec la fin de l'exercice financier de nombreux détaillants et qui tombe traditionnellement le 31 janvier; cela éviterait ainsi à ces derniers de faire deux inventaires complets à moins de 30 jours l'un de l'autre.

Le Conseil suggère également que les détaillants se voient accorder un crédit de TPS non renouvelable pour compenser les coûts considérables qu'entraîne le réétiquetage des marchandises. On éviterait ainsi toute escalade des prix. Le coût du réétiquetage. . .

Le président: Vous ne dites pas cela sérieusement, n'est-ce pas?

M. McKichan: Mais absolument. Nous estimons que le coût du réétiquetage. . .

Le président: Vous obtiendrez non seulement un remboursement de la TVF—et de toute façon vous changez vos prix de temps à autre, en particulier pour les soldes d'hiver—mais vous voulez également que le gouvernement vous rembourse le coût du réétiquetage.

M. McKichan: Cela représente des frais énormes. M. Whitell pourra peut-être vous en parler.

M. Robert Whitell (Conseil canadien du commerce de détail): Ces coûts sont très élevés. Nous estimons que le réétiquetage de la marchandise représente environ 1 p. 100 du prix coûtant.

Le président: Ce serait le moment tout indiqué pour avoir des soldes, n'est-ce pas? Dites simplement que tout est démarqué de 25 p. 100 ou de 10 p. 100.

M. Whitell: Je ne pense pas que cela ait quoi que ce soit à voir avec les soldes.

M. McKichan: Nous proposons une introduction graduelle du crédit pour biens d'équipement. Nous proposons que des ristournes partielles soient offertes pour les acquisitions faites un an avant l'entrée en vigueur de la TPS en augmentant graduellement la ristourne jusqu'à la totalité juste avant l'entrée en vigueur de la TPS. Ces ristournes constitueraient des crédits pour taxe sur intrants après l'entrée en vigueur de la TPS. Autrement, nous craignons que les vendeurs ne retardent l'acquisition de biens d'équipement en attendant que la nouvelle taxe entre en vigueur, ce qui serait inacceptable et destructeur.

Nous proposons que la radiation immédiate du coût des nouvelles caisses enregistreuses devrait être modifiée pour inclure tous les terminaux de point de vente ainsi que le matériel de traitement spécialisé connexe. De nos jours, une caisse enregistreuse seule ne suffit plus.

Nous proposons également que la taxe fédérale de vente frappant ce matériel soit supprimée entre le 1^{er} janvier 1990 et la date d'entrée en vigueur de la taxe. De

[Text]

the capitalized software cost conversion should be eligible for the same treatment as the other point-of-sale equipment.

We propose delayed taxpayer remittances and overpayment should be paid from the same point—that is to say, from the due date.

We believe the definition of basic groceries should include all food for human consumption and exclude all non-edible items, even those exempt under the current federal sales tax. The exception from the basic food definition should be heated foods, sandwiches, ice cream cones, sundaes and similar single-service products consumed on the premises and drinks dispensed on the premises.

We suggest that manufacturers' rebates to retailers and co-operative advertising payments should be treated as mainstream taxable transactions.

In relation to the provisions for financial intermediaries, we propose that transactions among components of corporate groups should be exempted and only a percentage test and no dollar threshold should be used because, for larger companies, the dollar threshold is really inappropriate and sweeps in companies which are not in any sense financial corporations.

The exemption for acceptance companies we suggest should be extended to companies in the business of consumer sales whose consumer credit business is integrated into the corporation, rather than being set up in a separate acceptance company.

We suggest that the rate of compensation for a small business is low in relation to its expected costs. We believe it should be raised to 0.6% of sales, with the ceiling established at \$1,200, which we understand has been computed to be the average cost of compliance for small companies. Mind you, if we have a joint collection system with the provinces, the additional cost would be very little, and we would suggest that very little compensation would be needed.

• 1945

Lastly, we suggest simplification of the treatment of status Indians. We propose that status Indians should pay the tax and receive an additional tax credit in recognition of their tax status.

Those, Mr. Chairman, are the cardinal points we make.

[Translation]

plus, nous pensons que les coûts capitalisés de logiciels rattachés à la conversion devraient être considérés comme admissibles au même régime que les terminaux de point de vente.

Nous proposons que les périodes de remise soient reportées et que l'intérêt soit calculé à partir du même moment dans les deux cas, c'est-à-dire à partir de la date limite.

Nous pensons que l'expression «produits alimentaires de base» devrait s'étendre à tous les aliments pour consommation humaine et exclure tous les articles non comestibles, même ceux qui sont actuellement exonérés de la taxe fédérale de vente. Nous proposons d'exclure de la définition «produits alimentaires de base» les aliments chauds, les sandwiches, les cornets de crème glacée, sundaes et autres produits similaires en portion individuelle servis sur les lieux et les boissons servies sur les lieux.

Nous proposons que les paiements effectués relativement aux rabais des fabricants offerts aux détaillants et à la publicité coopérative soient traités comme des opérations taxables normales.

À propos des intermédiaires financiers, nous pensons que les transactions entre les succursales d'un groupe de sociétés devraient être exemptées et qu'un critère de pourcentage et non un seuil monétaire devrait être utilisé car, dans le cas de grosses sociétés, ce seuil monétaire ne représente pas grand-chose et englobe des sociétés qui ne sont pas des établissements financiers.

L'exemption accordée aux sociétés de financement de ventes à crédit devrait être élargie aux entreprises qui oeuvrent dans le domaine des ventes de marchandises ou de services aux consommateurs, dont le crédit à la consommation est intégré à la société plutôt qu'établi en une société de financement de ventes à crédit distincte.

D'autre part, nous estimons que le degré d'indemnisation proposé pour les petites entreprises est peu élevé si on le compare aux dépenses qui devront être engagées. Nous suggérons que ce taux soit porté à 0,6 p. 100 et le plafond établi à 1,200\$, ce qui représente, croyons-nous, le chiffre évalué comme étant le coût moyen d'observation pour les petites entreprises. En fait, si les méthodes de perception de cette taxe étaient centralisées, les dépenses supplémentaires à engager seraient très peu élevées, ce qui ferait baisser l'indemnisation requise.

Enfin, nous proposons une simplification du système réservé aux Indiens de plein droit. Nous pensons que les Indiens de plein droit devraient acquitter la taxe et percevoir un crédit d'impôt supplémentaire en raison de leur statut fiscal.

Voilà, monsieur le président, les points importants que nous voulions aborder.

[Texte]

M. Alfonso Gagliano (député de Saint-Léonard): J'aimerais vous souhaiter la bienvenue au Comité des finances.

Au bas de la page 1, vous dites:

... le nombre d'entreprises de perception et de contribution augmentera considérablement, tout comme les coûts, tant du secteur privé que du secteur public.

En haut de la page 2, vous dites ceci:

Plutôt que de simplifier le processus de perception, la proposition actuelle viendra le compliquer et ce, dans une mesure jugée inacceptable.

C'est là que j'ai du mal à comprendre votre raisonnement. Au début de votre exposé, vous vous prononcez en faveur de cette taxe, mais vous trouvez qu'au point de vue administratif, elle est tellement compliquée que ces mesures sont inacceptables. Si elles sont inacceptables, comment pouvez-vous dire que vous êtes d'accord?

Mr. McKichan: What we are saying is that almost all the complexities and the elements of the tax collection system that we find disappointing and expensive are those which require the federal and provincial tax collection systems to operate separately. All these complications could be avoided by having a joint collection system. Thereby, we suggest, there could be an enormous saving in administrative costs in the public sector, and an even more enormous saving of costs in the private sector. We feel it is unconscionable that we dissipate such a huge proportion of our national income in the mechanics of collection when it is completely unnecessary; when all it needs is politicians to act like statesmen and accept that if we are going to have a tax, it is in the interest of every citizen of this country to collect the two taxes together. We think the politicians should get on with it and do it and settle it.

Mr. Gagliano: But if you are giving your good blessing to this proposal and at the same time you want the provinces to have a kind of unified proposal with the federal government, and if the federal government decides, as it has decided, to go alone, what are the chances the provinces will come along, once this system has gone on, and with us knowing how our federation works? I think it was last Tuesday we had Mr. John Bulloch of the Canadian Federation of Independent Business, and in his testimony before this committee he said there was no real negotiation, nor even a real proposal, and therefore there was no real intention. . .

If we continue and decide at the end of the year or in a couple of months the Minister of Finance will go ahead with legislation on this proposal, I do not think the provinces will come along easily. So I do not know. . . I believe if the minister stopped proceeding and negotiated, maybe there would be a hope. But once there is no

[Traduction]

Mr. Alfonso Gagliano (Saint-Léonard): I would like to welcome you to the committee on finance.

At the bottom of page 1, you say, and I quote:

... the number of tax collecting and paying firms will be vastly increased, with all the economic costs which that implies both within the private and public sectors.

And then you add, and I quote:

Instead of the current proposal simplifying the tax collection process, it will manifestly complicate it and to a quite unacceptable degree.

I do not quite understand your rationale. At the beginning of your brief, you say that you support this tax but, from an administrative point of view, you find it so complicated that it is unacceptable. If this is unacceptable, how can you say that you support this tax?

M. McKichan: Presque toutes les complexités et tous les éléments de la méthode de perception de cette taxe que nous jugeons décevants et onéreux sont ceux qui exigent des méthodes de perception distinctes. Toutes ces complications pourraient être évitées en adoptant une méthode de perception unique. Si tel était le cas, nous pourrions diminuer de façon considérable tant les coûts administratifs du secteur public que ceux du secteur privé. Il est absolument inconcevable que nous galvaudions une si grosse partie de notre revenu national pour percevoir une taxe alors que c'est complètement inutile. Les politiciens devraient s'élever au rang de chefs d'État et savoir, si cette taxe doit entrer en vigueur, qu'il est dans l'intérêt de tous d'adopter une méthode de perception unique. Nous pensons que les responsables devraient intervenir et régler ces deux questions une fois pour toutes.

M. Gagliano: Mais si vous donnez votre bénédiction à cette proposition tout en demandant que les provinces s'entendent avec le gouvernement fédéral pour adopter une méthode de perception unique, et si le gouvernement fédéral décide, comme il l'a fait, de faire cavalier seul, pensez-vous vraiment que les provinces voudront s'y associer, une fois que ce système aura été établi, connaissant les handicaps que cause une fédération? Je crois que c'est mardi dernier que nous entendions M. John Bulloch, président de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes, nous dire qu'il n'y avait pas eu de réelles négociations, et même qu'aucune proposition tangible n'avait été faite, et que par conséquent, le gouvernement n'avait pas eu vraiment l'intention. . .

Si à la fin de l'année, ou dans deux mois, le ministre des Finances propose un texte législatif à ce sujet, je ne crois pas que les provinces s'y associeront facilement. Mais je ne sais pas. . . Je crois que si le ministre cessait tout et négociait, il y aurait peut-être de l'espoir. Mais en l'absence de négociations, si chacun agit unilatéralement,

[Text]

negotiation and everybody is acting unilaterally, how can we go. . . If you encourage that, it is no use hoping.

Mr. McKichan: I sincerely hope the politicians involved will realize the business community is unanimous in its desire to see this brought about. They regard it as disgraceful that there should be such a tremendous waste of our resources. It seems to me and our members that it is unconscionable that we can contemplate going on two separate bases, when all logic points to having one very economical, completely realistic, simple system.

• 1950

Surely we are not so stupid as Canadians to disadvantage ourselves in the marketplaces of the world by introducing a \$2.5 million hobble on our national efficiency. That to my mind is economic perversity, it is disgraceful, and we have to do better.

Mr. Gagliano: I do not think you have been, though. I think you should give a clearer message to the Minister of Finance to go back to the negotiating table.

Mr. McKichan: We are not saying who has to take the first step; we are just saying it has to happen.

Mr. Gagliano: Let us hope that it happens one day.

Vous désirez que les produits alimentaires de base soient détaxés, mais vous demandez aussi que des mesures soient prises pour réduire ou compenser les coûts d'observation et d'administration. Certains organismes, qui sont venus devant nous, nous ont dit de tout taxer afin de réduire les problèmes administratifs. J'aimerais avoir vos commentaires sur ces deux positions, la vôtre et celle des autres.

Mr. McKichan: There is none of that at all in terms of efficiency of collection. Inclusion of food products substantially increases the efficiency and makes for a much more elegant system. Our policy committee recommended that we support the exclusion of food for two reasons: they felt the tax was more likely to be accepted and acceptable to Canadians with food excluded, and that it was more likely to find provincial support if food were excluded. That was a strictly pragmatic basis for that conclusion.

The other view was that in terms of delivering of the tax relief to low-income taxpayers, it was difficult to be sure that the tax credits would in fact get through to them and would in fact be devoted to and applied against the purchase of food. Pragmatically again, exempting food makes sure that happens.

I have to say, however, that we know there are many members in our organization, particularly those who are selling commodities which heretofore have not borne the tax, who would favour a broadly based food-included type

[Translation]

comment pouvons-nous. . . Si vous attisez le feu, il n'y a plus d'espoir.

M. McKichan: J'espère très sincèrement que nos responsables politiques se rendront compte que les entreprises désirent à l'unanimité que cela se fasse. Ils estiment que cet énorme gaspillage de nos ressources est honteux. Il me semble, à moi et aux membres de notre Conseil, qu'il est absolument inconcevable que nous puissions envisager deux taxes distinctes alors que la logique voudrait qu'il n'y ait qu'un système, économique, réaliste et simple.

J'espère que nous ne sommes pas stupides au point de nous laisser distancer sur les marchés internationaux en grevant notre rentabilité de 2,5 millions de dollars. C'est du masochisme économique, c'est honteux et il faut faire mieux.

M. Gagliano: Mais vous ne l'avez pas fait. Je pense que vous devriez insister auprès du ministre des Finances pour qu'il entame de nouvelles négociations.

M. McKichan: Nous ne prétendons pas dire à quiconque qui doit faire le premier pas; nous nous contentons de dire qu'il faut que cela se fasse.

M. Gagliano: Espérons que cela se fera un jour.

You want basic groceries to be zero-rated but you are also asking for a reduction or a compensation of your compliance and administrative costs. Some witnesses who have appeared before us have told us to tax everything so as to minimize the administrative costs. Could you comment on both these positions?

M. McKichan: L'effet est nul sur le plan de la rentabilité. Si l'on inclut les produits alimentaires, la rentabilité s'en trouve accrue et le système est beaucoup plus rationnel. Notre comité d'orientation a recommandé que nous nous déclarions partisans de l'exclusion des produits alimentaires de base pour deux raisons. Il a estimé que cette taxe serait mieux acceptée par la population si les produits alimentaires en étaient exclus et que les provinces seraient plus susceptibles de s'y associer s'ils étaient exclus. Cette décision a été prise pour des raisons strictement pragmatiques.

À propos des crédits d'impôt accordés aux contribuables à faible revenu, d'autres pensaient en revanche qu'il serait difficile de s'assurer que ces contribuables perçoivent bien ces crédits d'impôt et que ces derniers servent effectivement à acheter des produits alimentaires. Là encore, d'un point de vue pragmatique, c'est ce qui se produira si les produits alimentaires sont détaxés.

Je dois ajouter cependant que de nombreux membres de notre conseil, en particulier ceux qui vendent des produits de base qui jusqu'à présent n'étaient pas imposables, seraient partisans d'une assiette plus large,

[Texte]

of tax. I am delivering to you the consensus in terms of our organization.

Mr. Gagliano: You therefore think by not taxing food it will be easier to sell the new system.

Mr. McKichan: Yes, that is a principal reason.

Mr. Gagliano: I see. During the presentation you also talked about pricing, change of pricing, and you estimated the cost of 1% of the inventory. Could you give us some examples? Why would it be so expensive? What do you have to do as of January 1, 1991? What takes place exactly? Maybe we could understand better.

Mr. McKichan: I will ask Mr. Whitell to respond to that.

Mr. Whitell: Merchandise has to be repriced, not only at the counters but in the back rooms and in the warehouses. Even merchandise in transit would have to be repriced when it arrives in the store. Up to 70% of our merchandise is now priced either at the factory or in our warehouses before it arrives at the stores.

You have to contemplate merchandise in a warehouse being taken out of a carton, out of box, a new label being put on it—in some cases several labels—and then being repacked.

Mr. Gagliano: Why? I still do not understand. Why do you have to put on new labels? I would like to have a practical example so that we can understand what happens. Why do you have to change the labels?

Mr. Whitell: It is assumed that initially when the tax is introduced, unless there is a joint combined federal and provincial tax, most retailers will have to sell merchandise with a federal tax included in the selling prices. If that in fact takes place, the merchandise will probably have to be repriced or the merchants will suffer a loss on the sale of the goods at the old prices.

• 1955

The Chairman: Why? Why not reduce the price? Why would you ever increase the price? The tax comes down, and the overhead of the tax, and so on.

Mr. Whitell: With the tax included.

The Chairman: Even so. You bought it taxed and you paid the tax on it, you are getting your tax back, the new rate of tax is at a lower rate, why would your prices not come down? Otherwise, you would be really gouging people.

Mr. McKichan: If I may add, Mr. Chairman. It is at a lower rate but on a higher base.

The Chairman: No.

[Traduction]

d'une taxe qui inclurait les produits alimentaires. Je vous ai cité ce que pensait la majorité de nos membres.

M. Gagliano: Vous pensez donc qu'il sera plus facile de faire accepter ce nouveau régime en détaxant les produits alimentaires.

M. McKichan: Oui, effectivement.

M. Gagliano: Je vois. Vous avez également parlé, lors de votre présentation, de l'étiquetage des prix, du réétiquetage de ces prix et vous avez estimé à 1 p. 100 de la marchandise le coût de ce réétiquetage. Pourriez-vous nous en donner des exemples? Pourquoi est-ce si cher? Que devez-vous faire d'ici au premier janvier 1991? Si vous nous en parliez, nous comprendrions peut-être mieux.

M. McKichan: Je vais demander à M. Whitell de répondre à cette question.

M. Whitell: Les produits devront être réétiquetés, non seulement au comptoir même mais également dans les réserves et dans les entrepôts. Même la marchandise en transit devra être réétiquetée lorsqu'elle arrivera dans le magasin. Actuellement, environ 70 p. 100 de notre marchandise est étiquetée soit à l'usine, soit à nos entrepôts et ce, avant qu'elle ne soit exposée.

La marchandise dans les entrepôts devra être enlevée d'un carton, d'une boîte, une nouvelle étiquette devra y être apposée—dans certains cas plusieurs étiquettes—et elle sera ensuite réemballée.

M. Gagliano: Pourquoi? Je ne comprends toujours pas. Pourquoi devez-vous y coller de nouvelles étiquettes? Donnez-moi un exemple pratique pour que nous puissions comprendre. Pourquoi changer les étiquettes?

M. Whitell: Au départ, lorsque la taxe entrera en vigueur, à moins qu'il n'y ait entente entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux, la plupart des détaillants devront vendre leur marchandise taxe fédérale incluse. Si tel est le cas, la marchandise devra vraisemblablement être réétiquetée, sinon les détaillants subiront des pertes s'ils vendent ces produits aux anciens prix.

Le président: Pourquoi? Pourquoi ne pas réduire les prix? Pourquoi toujours augmenter les prix? La taxe diminue ainsi que les frais généraux.

M. Whitell: La taxe est comprise.

Le président: Quand même. Vous avez acheté vos produits taxés, vous avez payé la taxe, cette taxe vous est remboursée, la nouvelle taxe est moins élevée alors pourquoi vos prix ne diminueraient-ils pas? S'ils ne diminuent pas vous filoutez les gens.

M. McKichan: Mais, monsieur le président, le taux de la taxe est moins élevé mais l'assiette, elle, est plus élevée.

Le président: Pas du tout.

[Text]

Mr. McKichan: The price will have to be adjusted anyway, whether it is tax in or tax out, because you have to mark it down in a case of products which are going to be sold with the tax added. You have to change the price if it is going to be tax included.

Mr. Gagliano: So therefore you are assuming, or he is admitting, that January 1, 1991, the prices will go up and not down.

Mr. McKichan: No, the price of some things will go up and the price of other things will go down. Prices, tax included, will go up on articles obviously where there is no tax now applied, like clothing. It will also go up on articles where there is a relatively high cost of distribution. It will go down on many big ticket items and on items where there is a relatively low mark-up, relatively low distribution cost and a relatively low value.

Mr. Gagliano: So what happens? January 1, most of the businesses are closed except convenience stores. On January 2, assuming that on January 1 your old employees do not work, they will have to close the stores for a few days. All the items will be changed, all the prices, new labels and everything, you cannot do that overnight. What happens? Do they have to close a couple of days and prepare all the new labelling, the prices, the shelves, everything ready and then open the door? I see the way you are describing it here, it is a very complicated operation.

Mr. McKichan: It is very complicated.

Mr. Whitell: It is very complicated unless the taxes are combined.

Mr. Gagliano: It is worse than a nightmare.

Mr. McKichan: Yes. That is another reason we are so anxious to see a combined federal-provincial collection system.

Mr. Gagliano: Even combined, I do not think it will be the way to solve that. The way you are describing it there are a lot of changes.

Mr. McKichan: It is less complicated.

Mr. Gagliano: And if I understand correctly, you are asking for compensation. Of how much?

Mr. McKichan: It would be up to each firm to claim its costs and justify them. We estimate that the average cost is about 1% of inventory. Not 1% of total annual sales, of course, but 1% of the inventory you happen to have in stock.

Mr. Gagliano: This operation is one time, is that correct?

Mr. McKichan: One time.

Mr. Gagliano: Thank you, Mr. Chairman.

[Translation]

M. McKichan: Les prix devront être modifiés de toute façon, que ce soit taxe incluse ou taxe non incluse, car ils seront ajustés à la baisse pour certains produits qui seront vendus taxe incluse. Le prix doit être modifié si la taxe est incluse.

M. Gagliano: Vous admettez donc que les prix augmenteront et qu'ils ne diminueront pas au 1^{er} janvier 1991.

M. McKichan: Non, le prix de certains produits diminuera et le prix d'autres produits augmentera. Il est évident que le prix d'articles qui jusqu'à présent n'étaient pas imposables, comme les vêtements, augmentera taxe incluse. Le prix d'articles dont le coût de distribution est relativement élevé augmentera également. En revanche, le prix de nombreux articles à valeur élevée ou d'articles dont la marge, le coût de distribution et la valeur sont relativement peu élevés diminuera.

M. Gagliano: Alors que se produira-t-il? La plupart des commerces sont fermés le 1^{er} janvier, exception faite des épiceries du coin. Le 2 janvier, en supposant que vos employés ne travaillent pas le 1^{er} janvier, les commerces fermeront leurs portes pendant quelques jours. Tous les prix des articles devront être changés, de nouvelles étiquettes devront être collées, et ainsi de suite; vous ne pouvez pas le faire du jour au lendemain. Que se produira-t-il? Vont-ils devoir fermer leurs portes pendant deux jours pour pouvoir préparer les nouvelles étiquettes, coller les nouveaux prix, exposer les produits, pour que tout soit prêt avant qu'ils ne rouvrent leurs portes? D'après ce que vous dites, cela me semble très compliqué?

M. McKichan: C'est effectivement très compliqué.

M. Whitell: C'est très compliqué tant qu'il n'y aura pas un système unique.

M. Gagliano: C'est pire qu'un cauchemar.

M. McKichan: Effectivement, et c'est la raison pour laquelle nous tenons tant à ce qu'il y ait une méthode de perception unique.

M. Gagliano: Même unique, je ne crois pas que cela résolve beaucoup de choses. D'après ce que vous dites, il faudra procéder à beaucoup de changements.

M. McKichan: Ce sera moins compliqué.

M. Gagliano: Et si je comprends bien, vous demandez à être indemnisés. De combien?

M. McKichan: Il appartiendra à chaque entreprise de demander le remboursement des frais qu'elle aura engagés et de les justifier. Nous estimons que cela se chiffrera en moyenne à 1 p. 100 des stocks. Non pas à 1 p. 100 du chiffre d'affaires annuel, évidemment, mais à 1 p. 100 de la marchandise en stock.

M. Gagliano: Ce serait non renouvelable, n'est-ce pas?

M. McKichan: Effectivement.

M. Gagliano: Merci, monsieur le président.

[Texte]

The Chairman: All right. I think most of those have been covered except one thing that you mentioned in your initial presentation. Before I go to Mr. Côté, the question of tax date. You indicated that you needed a year, a clear year. In your view, is it necessary to have a calendar year end?

Mr. McKichan: We would prefer, as we say, anything other than... Not anything, but the least desirable time would be January 1.

The Chairman: That is the least desirable time.

Mr. McKichan: The least desirable.

The Chairman: So you would prefer almost any day but January 1.

Mr. McKichan: February 1 would be our favourite.

The Chairman: Your favorite would be February 1.

Mr. McKichan: Yes.

The Chairman: July 1 would be all right too, would it not?

Mr. McKichan: Any other time is just about equal.

The Chairman: All right. I was thinking of half years and that kind of thing.

Mr. McKichan: Yes. The very worst is January 1.

The Chairman: Why is that?

Mr. McKichan: Because it is just after the Christmas season, when staff is worn out and exhausted and they would then be asked to turn around and do a major inventory. Secondly, because in the period immediately after Christmas there are a huge number of returns and all these have to be processed through the system and back and forward with tax. It just makes it very complicated. By the end of January the returns are out of the system and you start off with a more or less fresh slate. At that time as well you have to do an inventory anyway for your year-end, which is normally the end of January.

The Chairman: All right.

Mr. Malowin: If I might add on that, at the end of January normally in the retail business it is the time of the time where they have inventories at a low level.

The Chairman: At the end of January.

Mr. Malowin: At the end of January you have been through the Christmas season, the returns, etc. You have ordered for the spring and summer, but it has not yet arrived. It is the lowest time of the year for inventory. Also, January is the time of the year when your warehouse is reorganized, the retail stores are reorganized, the pricing is done, etc. So the first of January to the end of January can be channelled for that implementation.

• 2000

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): J'aimerais revenir à un sujet qu'on a précédemment

[Traduction]

Le président: Bien. Je crois que vous avez répondu à la plupart de ces questions, sauf à une dont vous avez parlé dans votre exposé. Avant de passer la parole à M. Côté, je voudrais parler de la date d'entrée en vigueur de la taxe. Vous avez demandé un délai d'un an, une année pleine. À votre avis, est-ce utile que l'exercice prenne fin à la fin d'une année civile?

M. McKichan: Comme nous l'avons dit, nous préférierions n'importe quoi sauf... Pas n'importe quoi, mais le pire ce serait le 1^{er} janvier.

Le président: Ce serait le pire.

M. McKichan: Oui.

Le président: Vous préféreriez donc n'importe quel jour ou presque sauf le 1^{er} janvier.

M. McKichan: Nous préférierions le 1^{er} février.

Le président: Le 1^{er} février.

M. McKichan: Oui.

Le président: Et le 1^{er} juillet, ça irait aussi, non?

M. McKichan: Oui, tout sauf le 1^{er} janvier.

Le président: Bien. Je pensais aux semestres, etc.

M. McKichan: Oui, bien sûr. Le pire ce serait le 1^{er} janvier.

Le président: Pourquoi, au juste?

M. McKichan: Car cela tombe juste après Noël, le personnel est épuisé et il faudra alors lui demander de faire l'inventaire. Ensuite, immédiatement après Noël, les retours d'articles sont considérables et tous ces retours doivent passer par le système, taxe incluse. Ce serait très compliqué. À la fin du mois de janvier, les retours sont terminés et on recommence plus ou moins à zéro. Et à cette époque, vous devez faire l'inventaire de toute façon car vous arrivez en fin d'exercice, qui est normalement la fin du mois de janvier.

Le président: Bien.

M. Malowin: Si vous me le permettez, je voudrais ajouter que l'inventaire des commerces de détail est en général peu élevé à la fin du mois de janvier.

Le président: À la fin du mois de janvier.

M. Malowin: À la fin du mois de janvier, Noël est terminé, les retours ont été effectués, etc. Vous avez passé vos commandes pour le printemps et l'été, mais la marchandise n'est pas encore arrivée. C'est le moment où les stocks en sont au plus bas. D'autre part, c'est en janvier qu'on réorganise l'entrepôt, le magasin, que l'on fait l'étiquetage, et ainsi de suite. Donc, le mois de janvier peut servir à la mise en vigueur du nouveau régime.

Mr. Yvon Côté (Richmond—Wolfe): I would like to go back to a subject that was raised earlier, namely the 9%

[Text]

abordé, soit le taux de 9 p. 100. Vous croyez que la population acceptera probablement un taux de 9 p. 100, avec les mêmes exemptions, bien sûr. Je parle en particulier de l'alimentation sur laquelle vous avez insisté. Je suppose aussi que vous acceptez tous les crédits d'impôt. Vous formulez cependant le vœu qu'on abaisse ce taux de 9 p. 100. Je suppose que vous comptez que le gouvernement obtiendra compensation par le biais de l'impôt. Comment aurons-nous cette compensation si nous abaissons ce taux de 9 p. 100? Vous êtes d'accord qu'il y a un manque à gagner. Vous avez parlé d'impôt, je crois. Voulez-vous vous expliquer là-dessus?

Mr. McKichan: We suggested three possible routes for achieving that. The first and most desirable, of course, is achieving the federal-provincial joint collection system, which would save hundreds of thousands of dollars. Second, we hope there is still some scope for expenditure reduction in the government's general expenditures, and we know that is high on the minister's priority list. Third, we acknowledge that there probably would have to be some taxation adjustment elsewhere, and we suggest that the income tax is a natural source for that. But we also suggest—

Mr. Attewell (Markham): May I interrupt? When you say "income tax", do you mean corporate or personal?

Mr. McKichan: I mean personal, because we recognize that corporate taxes have to be competitive with our international trading partners.

Mr. Attewell: You do not think personal taxes have to be competitive?

Mr. McKichan: Not to the same degree. Obviously they do overall in the long term, but when we are dealing with taxes on the individual, it seems to us there is not a great deal of distinction between the taxes you pay through a commodity tax and the taxes you pay on your income, looking at the after-tax position of the individual. But also we would expect that, with the lower rate, more and better economic activity will be generated, so there is likely to be less of a drag on the economy as a whole, and as a result, there should be more commercial activity and more yield from the tax. Some of it you get back, we suggest, just automatically.

M. Côté: Dites-vous que le gouvernement devrait utiliser simultanément ces trois moyens-là pour obtenir cette compensation?

Mr. McKichan: Yes.

M. Côté: Un ou deux de ces moyens? Les trois simultanément?

Mr. McKichan: Whatever is necessary. We have not applied ourselves to the mix or to the priorities, but among that grouping we think they should.

[Translation]

rate. You think that the public will probably accept a 9% GST, with the same exemptions, of course. I am thinking in particular of food here, which you emphasized. I suppose you would also agree to all the tax credits. However, you would like the 9% rate to be lowered. I suppose you expect the government to compensate for that through the income tax system. How will we make up for the shortfall if we lower the rate to 9%? You agree that there is a shortfall. I think you mentioned income tax. Could you please expand on that?

M. McKichan: Nous avons proposé trois options. La première, et la plus désirable, évidemment, serait l'intégration des perceptions fédérales et provinciales, qui permettraient d'épargner des centaines de milliers de dollars. Deuxièmement, nous espérons qu'il reste encore une certaine marge pour la réduction des dépenses générales du gouvernement, et nous savons que c'est là une priorité pour le ministre. Troisièmement, nous reconnaissons qu'il devra sans doute y avoir des ajustements ailleurs dans le régime fiscal et nous vous suggérons de chercher du côté de l'impôt sur le revenu. Cependant, nous vous suggérons aussi. . .

M. Attewell (Markham): Permettez-moi d'interrompre. Quand vous dites «impôt sur le revenu», vous voulez dire le revenu des sociétés ou des particuliers?

M. McKichan: Je parle des particuliers, car nous reconnaissons que l'impôt sur les sociétés doit leur permettre de demeurer concurrentiels sur le marché international.

M. Attewell: Vous ne pensez pas que les impôts sur le revenu des particuliers doivent être concurrentiels?

M. McKichan: Pas au même point. Évidemment, ils doivent l'être dans l'ensemble et à longue échéance, mais lorsque nous parlons d'impôt sur les particuliers, il nous semble qu'il n'y a pas de distinctions importantes à faire entre la taxe sur les produits et services et l'impôt sur le revenu, du point de vue du particulier qui les a payés. Cependant, nous nous attendrions à ce qu'un taux inférieur donne lieu à une expansion et à une amélioration de l'activité économique, et donc que l'incidence négative sur l'économie soit moins prononcée, ce qui aurait pour résultat d'accroître les activités commerciales et, ainsi, le rendement de la taxe. Donc il y en a une certaine partie qui vous revient automatiquement.

Mr. Côté: Are you saying that the government should use all three means of compensating at once?

M. McKichan: Oui.

Mr. Côté: One or two? Or all three at once?

M. McKichan: Ce qu'il faudra. Nous ne nous sommes pas penchés sur les priorités ni la façon de les combiner, mais le gouvernement devrait choisir parmi ces options.

[Texte]

M. Côté: Vous pensez qu'on peut récupérer cela par le biais de l'impôt personnel. Ne serait-ce pas enlever d'une main pour donner à l'autre ou vice versa? Du côté de la taxe, vous laissez l'argent dans la poche des citoyens, mais

you are going to take it back on income tax. How do you feel about that?

Mr. McKichan: Nobody is happy to see anybody pay more income tax. On the other hand, in our judgment the drag on the economy is likely to be somewhat less through having a slightly higher income tax and a considerably lower goods and services tax. It seems to us that the shock to the economic system of introducing a 9% tax will be very considerable, and to avoid that degree of shock, it is worthwhile contemplating some higher income tax.

• 2005

M. Côté: Je reviens à votre vœu d'établir un système fédéral et provincial intégré. Dans la mesure où il serait difficile, voire même impossible, d'intégrer ces deux taxes pour le moment, voyez-vous quand même suffisamment d'avantages à la nouvelle taxe pour que le gouvernement fédéral la mette en oeuvre seul, quitte à tendre la perche à divers gouvernements provinciaux même s'il n'y en a qu'un seul au départ?

Mr. McKichan: I would say, Mr. Chairman, that we have not given up and we are not willing to give up on the possibility of achieving a joint tax. That is going to be our first priority, to try to help to bring that about.

As to the second part of your question, certainly the system involved in the new tax is an improvement on the goods and services tax. We would hope that at least some of the provinces would come along. It might be worthwhile starting with those provinces that we can get hold of, on the assumption that the others will follow, because I think in the fullness of time they will follow. We would very much like to see them all there at the starting gate.

Mr. Young (Gloucester): Just so that I understand the last comment, are you suggesting that if a few provinces got in line with the government, and based on your request for a year's period between the legislative approval and the implementation, it would help the situation to have five or six provinces out of the system, with federal tax collectors and a federal system throughout all your retail operations, whereas in other provinces there would be a unified system? Are you saying that is better than the feds going it unilaterally at this point?

Mr. McKichan: We have always felt if there were a majority of provinces that would be better than having no provinces involved.

Mr. Young: From a practical point of view, Mr. Chairman, let us say there are four provinces that co-

[Traduction]

Mr. Côté: You think we can recover it through the income tax. Would we not be giving with one hand and taking away with the other? As far as the sales tax is concerned, you let the people keep the money in their pocket, but

vous le reprenez par le biais de l'impôt sur le revenu. Qu'en dites-vous?

M. McKichan: Personne n'aime faire payer plus d'impôt sur le revenu. Cependant, selon nous, l'incidence négative sur l'économie sera moindre si on relève un peu l'impôt sur le revenu et que l'on rabaisse considérablement la taxe sur les produits et services. Il nous semble qu'imposer une taxe de 9 p. 100 sur les produits et services serait un choc pour l'économie et, afin d'éviter de choc, nous pensons qu'il faut songer à un impôt un peu plus élevé sur le revenu.

Mr. Côté: I would like to go back to your recommendation that a joint federal-provincial system be established. Given that it would be difficult, perhaps even impossible, for such a system to be established in the immediate future, do you think that there are nevertheless enough advantages to the new tax for the federal government to go ahead alone, while approaching various provincial governments, even if it is only able to recruit one at the start?

M. McKichan: Eh bien, monsieur le président, nous n'avons pas abandonné et nous ne sommes pas prêts à le faire. Nous ferons d'une taxe intégrée notre grande priorité, et nous ferons de notre mieux pour que cela se réalise.

Pour ce qui est de la deuxième partie de votre question, la nouvelle taxe représente certainement une amélioration par rapport à la taxe actuelle. Nous espérons qu'au moins certaines provinces s'y rallieront. Cela vaudrait peut-être la peine de commencer avec les provinces que l'on peut recruter, en se disant que les autres suivront, car je crois qu'en fin de compte elles le feront. Évidemment, nous aimerions qu'elles soient toutes là dès le départ.

M. Young (Gloucester): Je tiens à m'assurer que j'ai bien compris votre dernière observation. Dites-vous que si quelques provinces sont prêtes à se joindre au gouvernement fédéral, étant donné votre recommandation qu'il y ait un délai d'un an entre l'adoption de la loi et sa mise en vigueur, il vaudrait mieux que cinq ou six provinces restent en dehors du régime, qu'il y ait des percepteurs d'impôt fédéraux et un système fédéral dans tous vos magasins, tandis que quelques provinces participeraient à un régime intégré? Préférez-vous cette situation-là à une action fédérale unilatérale?

M. McKichan: Nous avons toujours été d'avis que la participation de la majorité des provinces serait préférable à une participation provinciale nulle.

M. Young: D'un point de vue pratique, monsieur le président, mettons que quatre provinces décident de

[Text]

operate and get into a federal tax system. Then you would have six others, and you would have to hire thousands of federal civil servants. Then you would have three systems.

Mr. McKichan: Essentially yes, but obviously not affecting every taxpayer. Our position has been that if there is a preponderance of the population covered, we think it would be worth going.

The Chairman: You are saying what Mr. Bulloch said the other day.

Mr. McKichan: Yes.

The Chairman: He said as few as three.

Mr. Young: We are getting very used to this. At first we were a little taken aback by the approach of so many people who have come before us saying: we like the concept of this; now if you will do this, this, this and the other thing, then we really would like it. I like the way you do it. You have 29 of them lined out.

I want to go back to what my colleague Mr. Gagliano was saying. Do you not feel that the signal that the Federation of Independent Business and the chambers of commerce are giving is a lot clearer one? Although the existing tax has problems—we are all aware of that, and we all believe it should at least be improved, if not abolished and replaced—to implement this system is a greater evil than what we have in place now. We are going to pick up \$25 billion to \$30 billion worth of money to replace an \$18.5 billion tax. We are going to harness and saddle your industry with an enormous number of problems. We are going to hire 5,000 to 10,000 federal civil servants. I really like the comment you made on—

Mr. Attewell: Those are not part-time workers, are they?

Mr. Sobeski (Cambridge): They are in Manley's riding.

The Chairman: They are for it.

Mr. Manley (Ottawa South): I could be persuaded.

The Chairman: He could be persuaded. You had better watch out.

Mr. Young: On page 3 the presentation states, and I think this is it, "we must get it right from the start." I think everyone deep in their hearts is saying this, but the government is getting mitigated, timid, tepid, whatever support from people saying well, go ahead anyway. Why do you not follow the lead of the chambers of commerce and the Canadian Federation of Independent Business in saying we cannot possibly get into this administrative nightmare, from both business's point of view and the consumer's point of view, as well as the government's point of view; get it right from the start? Why are you not just sticking right to that position?

[Translation]

coopérer et de s'intégrer au régime fédéral. Il y en aurait alors six autres, et il faudrait engager des milliers de fonctionnaires fédéraux. À ce moment-là, il y aurait trois systèmes.

M. McKichan: Oui, essentiellement, mais cela n'aurait évidemment pas une incidence sur chaque contribuable. Selon nous, du moment que la majorité de la population est couverte, ça vaut la peine.

Le président: Vous présentez le même argument que M. Bulloch l'autre jour.

M. McKichan: Oui.

Le président: Lui descendait jusqu'à trois.

M. Young: Nous commençons à nous habituer à ce genre de discours. Au début, nous avons été plutôt surpris que tellement de gens viennent nous dire qu'en principe ils aimeraient bien la taxe; on n'avait qu'à faire un petit changement par-ci, un petit changement par-là, puis tout serait parfait. Vous, c'est simple, vous nous en proposez 29.

Je voudrais revenir à ce que disait tout à l'heure mon collègue, M. Gagliano. Ne trouvez-vous pas que la Fédération de l'entreprise indépendante et les chambres du commerce nous transmettent un message beaucoup plus clair? Quoique la taxe existante pose certains problèmes—nous en sommes tous conscients, et nous croyons tous qu'elle devrait au moins être améliorée, sinon supprimée et remplacée—ce nouveau régime est encore pire. Nous allons chercher de 25 milliards à 30 milliards de dollars pour remplacer une taxe de 18,5 milliards de dollars. Nous allons causer des problèmes énormes à votre industrie. Nous allons engager de 5,000 à 10,000 fonctionnaires fédéraux. J'aime bien votre observation au sujet de...

M. Attewell: Ce ne sont pas des travailleurs à temps partiel, n'est-ce pas?

M. Sobeski (Cambridge): Ils sont tous dans le comté de Manley.

Le président: Eux appuient la taxe.

M. Manley (Ottawa-Sud): Je pourrais me laisser convaincre.

Le président: Il pourrait se laisser convaincre. Vous feriez mieux de faire attention.

M. Young: Je crois qu'à la page 3 de votre mémoire, vous dites qu'il faut régler les problèmes dès le départ. Je pense qu'au fond nous sommes tous de cet avis-là, mais que le gouvernement reçoit un appui mitigé, timide, tiède de la part de gens qui lui disent: eh bien, allez-y quand même. Pourquoi ne faites-vous pas comme les chambres de commerce et la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante en disant que nous ne pouvons pas nous engager dans ce cauchemar administratif, autant du point de vue de l'entreprise que du point de vue du consommateur et du gouvernement? Pourquoi ne dites-vous pas qu'il faut corriger les erreurs dès le départ? Pourquoi n'insistez-vous pas là-dessus?

[Texte]

[Traduction]

• 2010

Mr. McKichan: Because we think governments have to be very convincingly and sincerely told by all the business community that they have to get together, and I think everybody in the business community is saying that. Even with the difficulties we have in our federation, the simple logic of that fact eventually will get through, and we are not going to accept a decision that goes against that without trying our very hardest to bring this about.

Mr. Young: Let me just close on this. Do you not think, then, if you are going to fight the noble battle and try to have recognized what your preoccupations are, that it would not take a total genius to try to correct some of the problems with the existing federal sales tax to cope with the difficulties for some of our manufacturers of exports and so forth, rather than getting involved in another morass?

I have listened to you carefully talking about logic and rationale and goodwill and doing the right thing, and it seems to me we are getting into an awfully complicated and expensive exercise with not a great deal of hope for success unless we get it right from the start, to use your term.

Mr. McKichan: The anomalies in the manufacturers sales tax do not just visit the manufacturers. They also very severely affect retailers as well, because they create distortions among different types of retailers in the distribution system, they create unfairness, they create uncertainty, and they create thousands of arbitrary rulings. Retailers are very aware of the deficiencies of the manufacturers tax.

They agree that it has to be fixed, it has to be changed, and they know it is going to be difficult to effect a change. Certainly the new system is never going to be without its problems either, but in terms of scale our judgment is that they are very much less than the problems now inherent and now being suffered in the manufacturers tax. So it is worth going through a lot of agony to get where we want to be, but we hope that when we go through that agony we will convince all those involved that we have got it right.

Mr. Young: Lastly, in view of the fact that you are asking for the delay to February and so forth, and in recognition of the complexity of getting what has to be put together—whether it is systems for your counting, the bar system in some of the more sophisticated retail outlets, reticketing, and so forth—adjusted, do you think that based on your experience you should not be asking that at least the delay be extended far beyond February? I just do not see the timeframe.

If you look at the legislative timeframe, coming into the House in December, let us say, of this year, then by the time it is considered before Parliament, by the time it is passed, if it is passed, how could you possibly see it getting into place in February of 1991?

M. McKichan: Parce que nous pensons que l'industrie doit dire aux gouvernements, de façon très convaincante et très sincère, qu'ils doivent s'entendre; je crois que c'est là le point de vue de l'industrie dans son ensemble. Malgré les difficultés que nous connaissons au sein de la Fédération, il reste que nous finirons par nous entendre, et nous n'accepterons pas de décision contraire sans faire tout notre possible pour nous assurer qu'il y aura entente.

M. Young: Permettez-moi de conclure avec une question. Si vous avez l'intention d'entrer noblement en guerre pour qu'on fasse droit à vos préoccupations, ne trouvez-vous pas que cela ne prendrait quand même pas un génie pour corriger certains des problèmes que pose la taxe fédérale de vente actuelle et remédier aux difficultés que connaissent nos fabricants et exportateurs, plutôt que de s'empêtrer dans une nouvelle situation tout aussi embarrassante?

Je vous ai entendu parler de logique, de bonne foi, de la nécessité de faire le bon choix, et il me semble que nous nous engageons dans un exercice très compliqué et très cher qui a peu de chances de réussir à moins que nous ne partions du bon pied.

M. McKichan: Les anomalies de la taxe sur les ventes des fabricants ne touchent pas seulement les fabricants. Elles ont aussi un impact non négligeable sur les détaillants, car elles créent des distorsions entre les divers types de détaillants, elles créent de l'injustice, de l'incertitude et, donnent lieu à des milliers de décisions arbitraires. Les détaillants sont très conscients des défauts de la taxe sur les ventes des fabricants.

Ils conviennent qu'elle doit être améliorée, qu'elle doit être modifiée, et que les modifications seront difficiles à apporter. Le nouveau système posera certainement des problèmes, lui aussi, mais, selon nous, ils seront beaucoup moins graves que ceux que nous cause actuellement la taxe sur les ventes des fabricants. Donc, cela vaut la peine de subir de nombreuses épreuves pour aboutir là où nous voulons, mais j'espère qu'en passant par toutes ces épreuves, nous saurons convaincre tous les participants que nous partons en effet du bon pied.

M. Young: Enfin, étant donné que vous demandez que l'on remette jusqu'en février l'entrée en vigueur de la taxe et étant donné la complexité des adaptations à faire—qu'il s'agisse d'établir une nouvelle méthode d'inventaire, un nouveau lecteur de codes-barres dans les magasins où la technologie est plus avancée, de réétiquetage, etc.—ne trouvez-vous pas que, selon votre expérience, le délai devra être prolongé? Je ne vois pas comment vous pourriez accomplir tout cela dès février.

Si, par exemple, le projet de loi est présenté à la Chambre en décembre de cette année, il faudra ensuite tenir compte de l'étude par le Parlement; s'il est finalement adopté, comment pensez-vous pouvoir tout mettre en place dès février 1991?

[Text]

Mr. McKichan: That February date is on the assumption that the legislation is passed and crystallized and that it will not be changed one year before that. A year is really the minimum, because things like catalogues are priced a year in advance.

Mr. Young: Do you know that is impossible now if you are looking at 1991, because the legislation will certainly under no circumstances be passed, if it ever does get passed, until well into 1990?

Mr. McKichan: If that is the case then we cannot live with a February 1 date. It has to be 12 months after the date on which the legislation is crystallized.

The Chairman: The free trade bill was introduced on December 12 and passed before Christmas.

Mr. Young: That is only because the Americans were insisting that you do it.

Mr. Blake Murray (Consultant to the Committee): Mr. McKichan, my question is a follow-up to your preference for a February 1 date. I notice that your organization represents 6,000 retail businesses that account for 70% of Canada's total retail store business. Could you tell me what percentage of those businesses have a January 31 year-end?

Mr. McKichan: We do not know an actual percentage, but we know that most retailers do have a January 31 year-end. It is the common practice in the industry.

Mr. Murray: Could you provide us with that information, if not tonight then separately?

• 2015

Mr. McKichan: We can attempt a survey of our members.

Mr. Murray: It would be very helpful if we had an idea—

Mr. McKichan: You recognize that it will have to be a sampling. With 6,000 members, when we send out a questionnaire we probably get a 10% return.

The Chairman: You appreciate the problem, Alasdair. The government said January 1. If there is a good reason to go February 1 or June 30, or something like that, we would like any information on that. You can make it as a recommendation.

Mr. McKichan: Happy to do it.

Mr. Attewell: Mr. Chairman, through you, I would like to follow up on Mr. Young's query. We have had a few witnesses who have said fix up the current tax. You have touched on one or two points, but I think for the record it would help if you would elaborate a bit. I assume your conclusion is that it cannot be fixed; the GST is—

[Translation]

M. McKichan: Nous partons du principe qu'un an avant cette date, la loi aura été adoptée et ne sera plus modifiée. Un an, c'est vraiment le minimum, car, par exemple, les prix de catalogue sont établis un an à l'avance.

M. Young: Ne pensez-vous pas qu'il sera impossible d'y arriver en 1991, puisque la loi ne sera sûrement pas adoptée, si elle l'est, avant que nous ne soyons déjà bien avancés en 1990?

M. McKichan: Si c'est le cas, nous ne pourrons accepter le 1^{er} février comme date limite. Il faut que ce soit 12 mois après l'adoption définitive de la loi.

Le président: Le projet de loi sur le libre-échange a été présenté le 12 décembre et adopté avant Noël.

M. Young: Ça, c'est seulement parce que les Américains insistaient.

M. Blake Murray (Conseiller auprès du Comité): Monsieur McKichan, ma question a trait à votre recommandation que la date de mise en vigueur soit le 1^{er} février. Je note que votre organisme représente 6,000 détaillants et compte pour 70 p. 100 du chiffre d'affaires total des détaillants canadiens. Pourriez-vous me dire quel pourcentage de ces commerces finissent leur exercice financier le 31 janvier?

M. McKichan: Nous ne pouvons vous dire le pourcentage exact, mais nous savons que la plupart des détaillants placent en fait la fin de l'exercice au 31 janvier. C'est ce qui se fait normalement dans l'industrie.

M. Murray: Pourriez-vous nous fournir ce renseignement, plus tard s'il le faut?

M. McKichan: Nous pouvons essayer de faire un sondage auprès de nos membres.

M. Murray: Cela nous serait très utile d'avoir une idée...

M. McKichan: Vous comprenez bien, j'espère, qu'il devra s'agir d'un échantillon. Notre organisme regroupe 6,000 membres et, lorsque nous envoyons un questionnaire, le taux de réponses se situe généralement autour de 10 p. 100.

Le président: Vous comprenez bien le problème, Alasdair. Le gouvernement a dit le 1^{er} janvier. S'il y a une bonne raison de choisir plutôt le 1^{er} février, ou le 30 juin, par exemple, nous voudrions recevoir tous les renseignements possibles à cet égard. Vous pourrez en faire une recommandation.

M. McKichan: Tout le plaisir serait pour moi.

M. Attewell: Monsieur le président, je désire donner suite à la question de M. Young. Quelques témoins nous ont demandé d'améliorer la taxe actuelle. J'aimerais que vous nous expliquiez un peu votre position. Si j'ai bien compris, vous en arrivez à la conclusion que l'on ne peut en faire quelque chose de potable; la TPS est...

[Texte]

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): You are leading the witness. Come on, now.

Mr. Attewell: —quite a bit better. I would like to get on record why you think it could not be fixed.

Mr. McKichan: I will ask my colleague, Mr. Malowin, to address that.

Mr. Malowin: The government has been looking at fixing the federal sales tax for over 20 years and no one has come up with an answer.

Mr. Attewell: But that was a former government.

The Chairman: We looked at it too, you know.

Mr. Malowin: If you look back into history of the federal sales tax, Canada was the first country to introduce that, and then there has been commission over revision, etc. In 1981 there was a move to the wholesale level, and there have been all sorts of changes to the federal sales tax system. But no one has come up yet with a solution. Believe me, if I had the answer I would give it to you. I would be glad and happy to give it to you, but we do not have the answer as to fixing the current federal sales tax system.

Mr. Attewell: What are the three or four main problems?

Mr. Malowin: One of the main problems is imports: goods manufactured in Canada bear more federal sales tax than imported goods. The second problem is that when we export we do have some federal sales tax in the price of exported goods, and there is no way in the federal sales tax system right as it operates to eliminate the federal sales tax on those goods. Those are the two that come immediately to mind.

Mr. Attewell: I understand there are some 22,000 exemptions or exceptions.

Mr. Malowin: There are rulings all over. You are quite right, there have been rulings and rulings, over and over again, about exempting the federal sales tax as to what is. . . Take the health and beauty section, before 1985, and the difference between two shampoos. As far as I am concerned, the two shampoos are used to wash your hair. But one because of a little product in the shampoo was exempt and the other one was not. And the thing goes on.

Mr. McKichan: And we notice, particularly in our industry, that there are severe differences in the tax depending on the number of stages of distribution you have and at what level the tax is assessed and paid. There are curious distortions created even among distributors because of the application of the tax.

[Traduction]

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Allons, allons. Vous cherchez à obtenir la réponse que vous voulez entendre.

M. Attewell: . . . bien meilleure. J'aimerais que vous nous expliquiez, pour que ce soit bien clair, pourquoi vous ne croyez pas qu'on puisse en faire quelque chose de potable.

M. McKichan: Je demanderais à mon collègue, M. Malowin, de vous répondre.

M. Malowin: Le gouvernement cherche à améliorer la taxe fédérale de vente depuis 20 ans et personne n'a su trouver le moyen de le faire.

M. Attewell: Mais ça, c'était l'ancien gouvernement.

Le président: Nous aussi nous l'avons examinée.

M. Malowin: Si vous étudiez l'histoire de la taxe fédérale de vente, vous verrez que le Canada fut le premier pays à l'adopter, qu'il a ensuite établi une commission pour la réviser, etc., etc. En 1981, on a commencé à l'imposer au niveau du commerce de gros, et on a apporté toutes sortes de modifications au régime de la taxe fédérale de vente. Cependant, personne n'a jamais trouvé de solution satisfaisante. Croyez-moi, si j'avais la réponse, je vous la donnerais. Je serais très heureux de vous la donner, mais nous ne savons pas quoi faire pour rendre la taxe fédérale de vente actuelle acceptable.

M. Attewell: Quels sont les trois ou quatre grands problèmes?

M. Malowin: L'un des grands problèmes, ce sont les importations: en vertu de la taxe fédérale de vente actuelle, le taux de taxation des produits fabriqués au Canada est plus élevé que celui des produits importés. Le deuxième problème, c'est que, lorsque nous exportons, nous intégrons au prix des exportations la taxe fédérale de vente, et il n'y a aucun moyen, dans le cadre du régime actuel, de supprimer la taxe sur ces produits-là. Voilà les deux grands problèmes.

M. Attewell: Si je ne m'abuse, il y a quelque 22,000 exclusions ou exceptions.

M. Malowin: Il y a des décisions partout. Vous avez tout à fait raison, il y a eu toute une série de décisions visant à exonérer divers produits de la taxe fédérale de vente. . . Prenez, par exemple, les produits de beauté, avant 1985, et la différence entre deux shampoings. Selon moi, les deux shampoings, on s'en sert pour se laver les cheveux. Cependant, l'un d'entre eux contenait un petit produit qui faisait que lui était exonéré, l'autre pas. Et ça continue comme ça.

M. McKichan: Nous notons, surtout dans notre industrie, qu'il y a de grandes différences dans le taux de taxation, selon le nombre d'étapes de distribution et le niveau auquel la taxe est imposée. Cela crée des distorsions curieuses, même entre distributeurs.

[Text]

Mr. Attewell: So you have absolutely no qualms about walking away from that; it is broken and do not try to fix it.

Mr. McKichan: Certainly.

The Chairman: Can you explain your mark-up procedure on the tax?

Mr. McKichan: That is there. But retailers need a certain amount of dollars to operate. It is competition that determines the margin and the eventual yield; it is not the price of the merchandise.

The Chairman: The price of the merchandise to the retailer includes the tax.

Mr. McKichan: Yes. But the retailer's margin is not dependent on his price. What he needs to operate his business is what he needs. His competitors will be suffering somewhat the same costs. It is competition that will determine his margin.

The Chairman: It would seem to me that you would not need to have as many dollars involved in owning inventory and therefore you would be far better off.

Mr. McKichan: The retailer will have a lower inventory investment, and that will reduce part of his costs.

• 2020

Mr. Whittaker: I just have one question with reference to the effect in the retail market. First of all, we have some information that with the manufacturers sales tax gone and a 9% tax replacing it, there will be a saving to consumers. We have been told by some of our witnesses that if we think it is going to be passed on to the consumer, they have a bridge to sell us. What is your opinion with respect to any savings that will come through the retail area as a result of this tax?

Mr. McKichan: When prices change there is always stickiness. The retailer knows from experience that he has to exert pressure on his suppliers to attempt to make sure that the benefit gets passed on in the prices to him so that he can pass on the benefits to the consumer. It is for this reason we are suggesting that the manufacturer or the supplier be obliged some months before the introduction of the tax to quote in his invoices the amount of tax that is included in his invoices. When the change comes, the retailer can then make sure or attempt to make sure that the appropriate reduction has been made and the price is quoted to him.

Mr. Whittaker: You are trying to build in to ensure that any price saving is passed on to the consumer.

[Translation]

M. Attewell: Donc, vous n'avez aucune hésitation à laisser tomber cette taxe-là; elle est irréparable.

M. McKichan: Certainement.

Le président: Pouvez-vous nous expliquer la procédure selon laquelle vous prélevez votre propre marge par-dessus la taxe?

M. McKichan: Ça y est. Cependant, les détaillants ont quand même besoin d'un certain montant pour pouvoir opérer. C'est la concurrence qui détermine la marge et le rendement éventuel. Ce n'est pas le prix de la marchandise.

Le président: Le prix que paye le détaillant pour la marchandise comprend la taxe.

M. McKichan: Oui, mais la marge du détaillant ne dépend pas de son prix. Il a besoin d'un certain montant pour faire fonctionner son entreprise, un point c'est tout. Ses concurrents feront face aux mêmes coûts, plus ou moins. C'est la concurrence qui déterminera la marge.

Le président: Il me semble que vos stocks ne vous coûteraient pas autant et que vous seriez donc en bien meilleure posture.

M. McKichan: Le détaillant aura moins d'argent investi en stock, et cela réduira une partie de ses coûts.

M. Whittaker: J'ai une question à poser au sujet de l'incidence sur le marché de détail. Selon les documents, si la taxe sur les ventes des fabricants est supprimée et remplacée par une taxe de 9 p. 100, il en résultera des économies pour les consommateurs. Or certains de nos témoins nous ont dit que, si nous étions prêts à croire que les consommateurs bénéficieraient des économies réalisées, ils aimeraient bien nous vendre un pont. À votre avis, dans quelle mesure les consommateurs bénéficieront-ils au niveau du détail des économies réalisées grâce à cette taxe?

M. McKichan: C'est toujours délicat quand les prix changent. Le détaillant sait d'expérience qu'il doit exercer des pressions sur ses fournisseurs pour que les économies soient comprises dans le prix qu'on lui fait et qu'il puisse ainsi en faire bénéficier les consommateurs. C'est pour cela que nous proposons que le fabricant ou le fournisseur soit tenu, quelques mois avant l'entrée en vigueur de la taxe, d'indiquer sur ses factures le montant de taxe compris dans ses prix. Lorsque la nouvelle taxe entrera en vigueur, le détaillant pourra alors essayer de s'assurer que le prix qu'on lui fait soit réduit en conséquence.

M. Whittaker: Vous essayez de prévoir un mécanisme pour garantir que, le cas échéant, le consommateur bénéficie des économies réalisées sur les prix.

[Texte]

Mr. McKichan: That is right.

Mr. Whittaker: Would you suggest a penalty section in the legislation to ensure it?

Mr. McKichan: I do not think you can, because at any one time there are always other influences affecting prices.

Mr. Whittaker: In other words, you are waffling. You are saying you would like to see this, but you do not want to put any teeth in the legislation.

Mr. McKichan: I do not think you can put teeth in the legislation.

Mr. Whittaker: Why not?

Mr. McKichan: You cannot unless you are willing to control and dictate prices. There will always be some manufacturers or suppliers who do have a good reason to change their price.

Mr. Whittaker: I suggest that without any teeth, this is exactly what is going to happen. The profits of the large manufacturers are going to go up and we as consumers are not going to take a benefit from it.

Mr. McKichan: I think you underestimate the power of the retail industry to exert influence on the suppliers.

Mr. Whittaker: I think it was some in the retail industry who told us that if we thought we were going to have it passed on to us, we were dreaming.

Mr. McKichan: You might like to hear from my colleague—

Mr. Whittaker: I certainly would.

Mr. McKichan: —Mr. Whitell, who is the man who will be in charge of it.

Mr. Whitell: I think the retail industry is competitive enough that the vast majority of the prices will be passed on to the retailer and eventually the consumer. There are so many other external factors influencing the cost on merchandise that we cannot control them and we cannot even monitor them. I do not know how we could be asked to do it.

Mr. Whittaker: In other words, you are simply going to depend on the market forces, which, we have been told, probably will not work particularly well for the consumer.

Mr. Whitell: I am a little confused by your question. Are you questioning whether the prices will be passed on to the retailer by the manufacturer or by the retailer on to the consumer?

Mr. Whittaker: It does not matter. Ultimately, we all agree that under a value-added tax system the tax will be passed on to the consumer; this is the idea of the value-

[Traduction]

M. McKichan: Exactement.

M. Whittaker: Croyez-vous qu'il faudrait prévoir une pénalité à cet effet dans la loi?

M. McKichan: Je ne crois pas que cela soit possible, car il y a toujours d'autres variables qui influent sur les prix.

M. Whittaker: Autrement dit, vous êtes plutôt indécis. Vous voudriez qu'il en soit ainsi, mais vous ne voulez pas qu'on prévoie les mécanismes nécessaires pour assurer le respect de la loi.

M. McKichan: Je ne crois pas qu'on puisse prévoir de tels mécanismes d'application.

M. Whittaker: Pourquoi pas?

M. McKichan: On ne peut pas le faire à moins d'être prêts à réglementer les prix. Il y aura toujours des fabricants ou des fournisseurs qui auront de bonnes raisons de changer leur prix.

M. Whittaker: Eh bien, à mon avis, c'est justement ce qui se produira si nous ne prévoyons pas de sanctions. Les gros fabricants augmenteront leurs marges bénéficiaires, et nous, les consommateurs n'allons aucunement bénéficier des économies réalisées.

M. McKichan: Je crois que vous sous-estimez l'influence qu'a le secteur du détail sur les fournisseurs.

M. Whittaker: Si je ne m'abuse, ce sont des témoins du secteur du détail qui nous ont dit que c'était rêver en couleurs que de penser que les consommateurs bénéficieraient des économies réalisées.

M. McKichan: Vous aimeriez peut-être entendre ce qu'a à dire mon collègue. . .

M. Whittaker: Certainement.

M. McKichan: . . . M. Whitell, qui sera responsable de cet élément.

M. Whitell: Compte tenu de la compétitivité du secteur du détail, je crois que la plus grande partie des économies réalisées se répercuteront sur les prix aux détaillants, et au bout du compte sur les prix aux consommateurs. Il y a tellement d'autres facteurs qui influent sur le coût des biens sur lesquels nous n'avons aucun pouvoir et que nous ne pouvons même pas contrôler. Je ne sais pas comment on pourrait nous demander de le faire d'ailleurs.

M. Whittaker: Autrement dit, vous allez tout simplement vous en remettre aux forces du marché qui, d'après ce qu'on nous a dit, ne s'exerceront sans doute pas dans l'intérêt du consommateur.

M. Whitell: Je ne comprends pas très bien votre question. Vous doutez que la réduction des coûts se répercutera sur les prix que les fabricants font aux détaillants ou sur ceux que les détaillants font aux consommateurs?

M. Whittaker: Peu importe. Au bout du compte, nous sommes tous d'accord qu'une taxe sur la valeur ajoutée finit toujours par se répercuter sur les prix à la

[Text]

added tax, because you get to subtract your inputs. I am saying that if there is a 13.5% manufacturers sales tax in place now and if the goods and services tax therefore drops down to 9%, there should be a saving, by my arithmetic, of some 4.5%.

Mr. Whittell: Not necessarily.

Mr. Whittaker: Why not?

Mr. Whittell: It depends on various products. It depends on the market. It depends on the labour content at the retail level.

Mr. McKichan: The 13.5% is applied on the value of the product as it leaves the manufacturer's plant. The 9% is calculated on the retailer's selling price, so the 9% is calculated on top of the retailer's margin.

Mr. Whittaker: You are saying there is not going to be very much difference between the 13.5% and the 9%?

Mr. Whittell: It depends on the product. Our initial investigation shows that low-margin merchandise will decrease in selling price to the consumer, but high-margin merchandise will probably increase. There is no flat formula for all lines.

Mr. Whittaker: Thank you.

• 2025

Mr. Soetens (Ontario): We have had other witnesses say the consumer will not reap the benefits of any savings that come along in the tax. You are the people who are the last contact, in the majority of cases, with the consumer, and I have just heard you say the industry is competitive enough that any price saving will be passed on. Now, who sets the prices, the consumer or the retailer?

Mr. McKichan: The consumer.

Mr. Soetens: The consumer. So what they have said, based on your answer, is that they are willing to pay more. Do you agree with that?

Mr. Whittell: That is not my answer.

Mr. McKichan: No, prices are set by the market.

Mr. Soetens: Okay. The consumer will demand lower prices and you will be forced to give them to him.

Mr. McKichan: As is normal in any rearrangement of price and cost, the market jockeys for position, the consumer goes where the advantage lies, and, generally

[Translation]

consommation; cela tient à la nature même d'une telle taxe, puisqu'on peut en soustraire le montant de ses intrants. Tout ce que je dis, c'est que, si la taxe sur les ventes des fabricants qui est actuellement de 13,5 p. 100 est remplacée par une taxe sur les produits et services de 9 p. 100, cela devrait se traduire par une économie de quelque 4,5 p. 100.

M. Whittell: Pas nécessairement.

M. Whittaker: Pourquoi pas?

M. Whittell: Cela dépend du type de produits, du marché et de la part que représente la main-d'oeuvre au niveau du détail.

M. McKichan: La taxe de 13,5 p. 100 s'applique sur la valeur du produit à sa sortie de l'usine du fabricant. La taxe de 9 p. 100, par contre, est calculée en fonction du prix de vente du détaillant, de sorte qu'elle est calculée en sus de la marge bénéficiaire de ce dernier.

M. Whittaker: Voulez-vous dire qu'il n'y aura pas tellement de différence entre la taxe de 13,5 p. 100 et celle de 9 p. 100?

M. Whittell: Tout dépend du produit en question. D'après l'examen préliminaire que nous avons fait, le prix à la consommation baissera sans doute dans le cas des produits à faible marge bénéficiaire, mais il augmentera vraisemblablement dans le cas des produits à marge bénéficiaire élevée. Il n'existe pas de formule unique pour tous les types de produits.

M. Whittaker: Merci.

M. Soetens (Ontario): D'autres témoins sont venus nous dire que le consommateur ne bénéficiera aucunement des économies qui résulteront de la nouvelle taxe. Le plus souvent, c'est vous qui êtes le dernier point de contact avec le consommateur, et vous venez de dire que le secteur est suffisamment compétitif pour que les économies, le cas échéant, se répercutent sur les prix à la consommation. Eh bien, qui fixe le prix d'un produit, le consommateur ou le détaillant?

M. McKichan: Le consommateur.

M. Soetens: Bon, le consommateur, vous dites. Ainsi, d'après votre réponse, le consommateur serait prêt à payer davantage. C'est bien cela?

M. Whittell: Ce n'est pas ce que j'ai dit dans ma réponse.

M. McKichan: Non, les prix sont déterminés par le marché.

M. Soetens: D'accord. Le consommateur exigera des prix plus bas, et vous serez obligés de baisser vos prix.

M. McKichan: Chaque fois qu'il y a un rajustement de prix et de coûts, chacun essaie de manoeuvrer pour garantir sa part du marché, et le consommateur choisit de

[Texte]

speaking, we achieve a distribution system with a remarkably efficient and low cost of distribution.

Mr. Soetens: I appreciate the concerns you gentlemen raised about the implementation problem. Unlike the chairman, I think that is going to be a significant problem on January 1 or February 1 or whatever day you pick. I think that is going to be a problem for you. But two years after that date, this thing is going to be functioning and it will be in place. We have had some previous witnesses. . . the Canadian Institute of Chartered Accountants told us that after the initial compliance, really the problems are minimal. We really have not heard your comments on that, and I would be curious to get your reaction about once this thing is up and running.

Mr. McKichan: There will be substantial continuing costs of collection so long as we have two systems, which will be particularly onerous for the smaller retailers. If the two systems can be combined, there is very little additional cost involved, because all retailers now, except those in Alberta, are fulfilling their duties for the collection of the provincial tax. It is not much extra trouble or concern to add some percentage points to the same base so far as the mechanics are concerned.

Mr. Soetens: In your presentation, on page 2 you are saying the cost to the private sector of the implementation of this will be some \$2 billion extra. McDonald's gave you the free headline this morning, I guess, because they used the number yesterday. But they could not substantiate it. They said, this is not our number, it is theirs. So here you are. I would love to have you substantiate it, because you have the headline on it this morning. I would love to know how you came up with it.

Mr. McKichan: Our boxcar figure—and that is really what it is—is computed by looking at the fact that there are over 1,000,000 taxpayers under the system. There will be 1,100,000 taxpayers. We understand the average cost for a small vendor in complying with the system is going to be about \$1,200. Simple multiplication takes us up to the low teens in the \$1.2 billion or \$1.3 billion. We know the costs of the large companies run to several hundred thousand dollars. When you look at the fact that there are 500 or 600 of them—

Mr. Soetens: But you have made the point that the large companies will not have a problem because they have all the sophisticated equipment.

Mr. McKichan: They have less of a problem, proportionately, than the small ones, but it is not free of expenses. They are going to have to maintain a whole duplicated system. They know what it costs them to collect the provincial taxes. It is several hundred thousand

[Traduction]

faire affaire avec celui qui lui offre le meilleur prix. De façon générale, nous en arrivons ainsi à un système de distribution remarquablement efficace et peu coûteux.

M. Soetens: Je suis sensible aux inquiétudes que vous exprimez relativement aux problèmes que posera l'application de la taxe. À l'encontre du président, j'estime que l'application de la taxe causera un sérieux problème qu'elle entre en vigueur le 1^{er} janvier, le 1^{er} février ou à quelque autre date. Cela vous posera un problème. Après deux ans, cependant, tout sera bien rodé. D'après ce que nous ont dit d'autres témoins représentant l'Institut canadien des comptables agréés, les problèmes seront vraiment minimes après l'étape initiale. Vous ne nous avez pas vraiment fait connaître votre opinion là-dessus, et j'aimerais bien savoir ce que vous en pensez.

M. McKichan: Le coût de perception de la taxe continuera à être élevé aussi longtemps que nous aurons deux régimes distincts, et il sera particulièrement onéreux pour les petits détaillants. Si les deux régimes peuvent être intégrés, le coût augmentera très peu, puisque tous les détaillants, sauf ceux de l'Alberta, perçoivent déjà la taxe provinciale. Cela ne leur demandera pas tellement d'efforts que de percevoir quelques points de pourcentage de plus, puisque les mécanismes nécessaires sont déjà en place.

M. Soetens: À la page 2 de votre mémoire, vous dites que l'application de la taxe coûtera quelque 2 milliards de dollars de plus au secteur privé. Les représentants de McDonald's ont évoqué ce chiffre hier, et vous avez donc fait les manchettes ce matin. Ils nous ont dit cependant qu'ils ne pouvaient pas nous donner de preuves à l'appui, puisque le chiffre venait de vous. Eh bien, vous êtes là, et j'aimerais bien que vous nous donniez des preuves à l'appui, car vous avez certainement fait les manchettes ce matin. J'aimerais bien savoir comment vous en êtes arrivés à ce chiffre.

M. McKichan: Nous sommes arrivés à ce chiffre approximatif—et je dis bien approximatif—en nous fondant sur le fait qu'il y a plus de 1 million de percepteurs de taxe sous le régime actuel. Il y aura 1,1 million d'entreprises qui percevront la taxe. Or, le coût moyen de l'application de la nouvelle taxe pour les petits commerçants sera d'environ 1,200\$. Il suffit d'une simple multiplication pour en arriver à un chiffre de 1,2 milliard ou de 1,3 milliard de dollars. Nous savons que, dans le cas des grandes entreprises, le coût se chiffre à quelques centaines de milliers de dollars. Si l'on considère qu'il y en a 500 ou 600. . .

M. Soetens: Mais vous nous avez dit que cela ne poserait pas de problèmes pour les grandes entreprises puisqu'elles ont déjà le matériel de pointe nécessaire.

M. McKichan: Cela ne leur causera pas autant de problèmes qu'aux petits détaillants, mais il leur en coûtera néanmoins quelque chose. Il leur faudra avoir deux systèmes distincts. Elles savent ce qu'il leur en coûte pour percevoir la taxe provinciale. Le coût s'élève à

[Text]

dollars. They will have to have a similar, parallel system for the federal system.

Putting all these together, you come to about \$2 billion.

Mr. Soetens: So this is a pretty rough number you have come up with.

Mr. McKichan: Yes. I think it is the only kind of numbering possible. But that does not diminish its realism.

Mr. Attewell: How many minutes would it have taken you to come up with that?

Mr. McKichan: How many minutes? I think we spent half an hour on it, or thereabouts.

Mr. Soetens: Well, it got you a headline. You cannot substantiate it, but it sure worked. That is great.

• 2030

Mr. Manley: In talking about the evils of the MST, Mr. Malowin mentioned the fact that there is disparity and unfairness between imports and exports. We were told earlier today that the FST component in exports is 1.2% of price. I am assuming that you would agree with that or that it is something close to that. I would just like you to acknowledge that in looking at that, really the exchange rate of the currency turns out to be much more of a factor over both short and long term than this built-in unfairness in the manufacturers sales tax.

I point out to you that about two years ago the Canadian dollar was about 67¢ American and today it is about 85¢ American. We all acknowledge the impact of interest rates and the bank rate on that.

The Chairman: Fantastic government management.

Mr. Manley: We have had premiers of provinces like Alberta say that if it gets much higher they are going to have to close the doors. Given the importance of the exchange rate on this differential between imports and exports, can you really say that the FST at 1.2% is that big a factor?

Mr. McKichan: Yes. When the exchange rate is running against you and when the dollar is high, it becomes even more important to make sure that we do not voluntarily hobble ourselves to another 1.2%, which, I would put to you, in many cases could be the difference between winning a contract and losing a contract. I do not think we need to indulge in any more self-inflicted wounds. God knows we do enough of it in other areas.

[Translation]

quelques centaines de milliers de dollars. Elles devront mettre en place un système parallèle pour percevoir la taxe fédérale.

Si l'on tient compte de tous ces coûts, on arrive à quelque 2 milliards de dollars.

M. Soetens: Il s'agit donc d'un chiffre très approximatif.

M. McKichan: Oui. Je crois qu'il est impossible de faire autrement pour l'instant, mais le chiffre n'en est pas moins un chiffre réaliste.

M. Attewell: Combien de minutes avez-vous prises pour faire vos calculs?

M. McKichan: Combien de minutes? Je crois que nous avons pris environ une demi-heure.

M. Soetens: Eh bien, cela vous a valu de faire les machettes. Vous ne pouvez pas fournir de preuves à l'appui, mais votre stratégie a donné des résultats. C'est très bien pour vous.

M. Manley: Parmi les conséquences néfastes de la taxe sur les ventes des fabricants, M. Malowin a mentionné le traitement inégal et injuste des importations par rapport aux exportations. D'après ce qu'on nous a dit aujourd'hui, la TFV compte pour 1,2 p. 100 dans le prix des exportations. Vous convenez, je présume, que ce chiffre reflète à peu près la réalité. Eh bien, je voudrais simplement que vous en teniez compte. En fait, le taux de change s'avère un facteur beaucoup plus important à court et à long terme que cette prétendue injustice de la taxe sur les ventes des fabricants.

N'oubliez pas qu'il y a environ deux ans, le dollar canadien était autour de 67 cents américains, alors qu'il est maintenant autour de 85 cents américains. Nous reconnaissons tous que les taux d'intérêt et le taux d'escompte y sont pour beaucoup.

Le président: Tout comme l'excellente gestion de la part du gouvernement.

M. Manley: Certains premiers ministres provinciaux, notamment celui de l'Alberta, nous ont dit que, si le dollar augmente encore plus, il leur faudra mettre la clé sous le paillason. Étant donné que cet écart entre les importations et les exportations dépend en grande partie du taux de change, pouvez-vous vraiment affirmer que la TFV évaluée à 1,2 p. 100 du prix est un facteur important?

M. McKichan: Oui. Quand le taux de change n'est pas en notre faveur et que le dollar est élevé, il devient encore plus important de s'assurer de ne pas nous mettre nous-mêmes des bâtons dans les roues en ajoutant 1,2 p. 100 à nos prix, ce qui, dans bien des cas, pourrait suffire à vous faire perdre le contrat. Pas besoin d'être masochistes à ce point-là. Dieu sait si nous le sommes déjà assez à certains autres égards.

[Texte]

Mr. Manley: It seems to me you described this tax as a form of self-mutilation.

Mr. McKichan: It is self-mutilation as long as there are two separate systems.

Mr. Murray: Mr. McKichan, I would just like to get some clarification on your comments on the effect on pricing. I think your comments were on the premise that you have GST-included pricing. The examples you were giving were all tax-included pricing. I think you said that you would expect the prices to increase more on high margin items than on low margin items. But I believe that was on the premise that the sales tax would be included in the price and that the retailer would be attempting to recover the GST in his price.

Mr. McKichan: In all cases I was looking at the ultimate price paid by the consumer involving both the price and the tax.

Mr. Murray: This is a user tax. I just think within this committee if one talks about the price, if it is tax extra, it would be the price before the tax. What we are talking about is what the price would be before you put on the goods and services tax. If you could look at it on that basis, again, are you saying that the tax-included price would be higher in the case of a high margin item than in the case if a low margin item?

Mr. McKichan: Yes, that is right. Obviously if you take the tax out of it, in every case it should be lower.

Mr. Murray: The price before tax should be lower.

Mr. McKichan: Yes.

The Chairman: I want to adjourn the meeting for two minutes. Our next witness is the Canadian Retail Hardware Association. We will have a couple of minutes break while things change around.

• 2034

[Traduction]

M. Manley: C'est pourtant vous qui avez décrit cette taxe comme une forme d'automutilation.

M. McKichan: C'est de l'automutilation dans la mesure où nous avons deux régimes distincts.

M. Murray: Monsieur McKichan, je voudrais que vous m'aidiez à mieux comprendre ce que vous avez dit au sujet de l'incidence sur les prix. Je crois que vous partiez du principe que la TPS serait incluse dans le prix. Dans tous les exemples que vous avez donnés, la taxe est incluse dans le prix. Si j'ai bien compris, vous avez dit que le prix des produits à marge bénéficiaire élevée augmenterait plus que celui des produits à faible marge bénéficiaire. Je crois toutefois que vous partiez du principe que la taxe de vente serait comprise dans le prix et que le détaillant essaierait de la recouvrer au moment d'établir son prix.

M. McKichan: Dans tous les cas, je parlais du prix final payé par le consommateur, c'est-à-dire le prix du produit plus la taxe.

M. Murray: Il s'agit d'une taxe à l'utilisation. Il me semble qu'aux fins de notre Comité, quand on parle de prix, la taxe devrait être en sus. Autrement dit, on devrait parler du prix avant l'application de la taxe sur les produits et services. Si vous partiez de ce principe, seriez-vous toujours d'avis que le prix global, c'est-à-dire taxe comprise, serait plus élevé dans le cas des produits à marge bénéficiaire élevée que dans celui des produits à faible marge bénéficiaire?

M. McKichan: Oui, c'est bien cela. Bien sûr, si l'on ne tient pas compte de la taxe, le prix serait invariablement moins élevé.

M. Murray: Le prix sans la taxe serait moins élevé.

M. McKichan: Oui.

Le président: Je veux lever la séance pour deux minutes. Nos prochains témoins sont de l'Association canadienne des détaillants en quincaillerie. Nous prendrons donc une courte pause le temps que les témoins changent de place.

• 2037

The Chairman: We are going to get this show on the road again. Our witnesses are the Canadian Retail Hardware Association. Mr. Tom Ross is from Mississauga and he is obviously well qualified. I see Mr. Finlay is also from Mississauga—he is well qualified too. Doug Blair is from Caledonia, Nova Scotia. He is the Home Hardware dealer there. Georges Lanouette is the Rona dealer for Quincaillerie Notre-Dame and governor of CRHA; and Fred Pelley is from Rockwood Pro Hardware. Perhaps you could sort of outline your major causes relatively quickly, because we are going to move right along now. We have heard your overlapping organization, the Retail Council, for a while.

Le président: Reprenons donc notre examen. Nos témoins sont les représentants de l'Association canadienne des détaillants en quincaillerie. M. Tom Ross est de Mississauga, et il est manifestement très compétent. Je vois que M. Finlay est aussi de Mississauga—et lui aussi est très compétent. Doug Blair est de Caledonia, en Nouvelle-Ecosse, où il est détenteur de la franchise Home Hardware. Georges Lanouette est le concessionnaire Rona à la Quincaillerie Notre-Dame, et il est aussi administrateur de l'Association; et Fred Pelley est du magasin Pro Hardware de Rockwood. Vous pourriez peut-être passer rapidement en revue vos principales sources de préoccupations, car nous voulons avancer le plus vite possible. Les représentants de votre association

[Text]

Mr. Tom M. Ross (Staff Executive Director, Canadian Retail Hardware Association): Thank you. First of all, I would like to thank you for the opportunity of presenting the views of the Canadian Retail Hardware Association in brief form and then also the opportunity that you have afforded us of meeting with you today. You just finished hearing from some of the largest retailers in Canada. We think it is important also that you hear from some of the "just folks" in retailing in Canada, and that is really basically what the Canadian Retail Hardware Association represent—small to medium-sized retailers in most communities and neighbourhoods across this country.

The brief that the committee has before it on behalf of our members I think is fairly clear and concise. It outlines the sincere concerns of Canada's hardware retailers about a proposed tax which would burden them with cumbersome collection and accounting procedures, would reduce the level of disposable income of their customers, and would introduce inflationary pressures on prices, resulting in continued ruinous high interest rates we expect.

• 2040

Having registered those concerns in our brief, I think there is little need to repeat them in this opening statement. However, last month I was fortunate to be present when the chairman of the finance committee addressed a group of association executives in Winnipeg. Mr. Blenkarn challenged the group by saying: if you do not want the next tax, then tell us what expenditures you are willing to cut back. Perhaps Mr. Blenkarn will remember throwing out that challenge.

My initial reaction at the time was that it was a very unfair question to put to any group that did not have access to data that would make a meaningful reply possible. However, in the interval since that question was made in Winnipeg, the Canadian Retail Hardware Association has repeated it to hundreds of our members in all parts of Canada. Our members, I am quite surprised to tell you, did not find the question intimidating at all. They were very free with their answers and I am pleased to be able to represent their replies to you this evening.

Canada's hardware and home improvement retailers seem to have a number of suggestions for the government and a distinct order of priorities in which they should exercise options to put their financial house in order. First, they suggest the government should listen carefully to the Auditor General and get serious about elimination of waste, which is detailed time and time again in his reports. It is difficult to put a great deal of credence on

[Translation]

sœur, Le Conseil du commerce de détail, nous ont déjà entretenus pendant un certain temps.

M. Tom M. Ross (directeur exécutif permanent, Association canadienne des détaillants en quincaillerie): Merci. Je tiens tout d'abord à vous remercier d'avoir accepté que l'Association canadienne des détaillants en quincaillerie vous présente ses vues sous forme de mémoire et qu'elle puisse vous rencontrer ici aujourd'hui. Vous venez tout juste d'entendre les plus grands détaillants au Canada. Nous pensons qu'il est important que vous entendiez également les vœux des simples commerçants du secteur du détail au Canada, car ce sont essentiellement ces gens-là que représente l'Association canadienne des détaillants en quincaillerie, c'est-à-dire les PME de la plupart des localités canadiennes.

Je crois que le mémoire que nous avons soumis au Comité au nom de nos membres est assez clair et concis. Nous y exposons les sérieuses réserves qu'ont les détaillants canadiens en quincaillerie relativement à la taxe proposée qui leur imposerait une procédure fastidieuse de perception et de comptabilité, qui réduirait le revenu disponible de leurs clients et qui exercerait des pressions inflationnistes sur les prix, ce qui aurait pour effet de maintenir les taux d'intérêt ruineux que nous connaissons à l'heure actuelle.

Comme nous vous avons fait part de ces préoccupations dans notre mémoire, je crois qu'il n'est pas nécessaire de les reprendre dans notre déclaration préliminaire. Le mois dernier, j'ai eu l'occasion d'assister à une allocution du président du Comité des finances devant certains membres de l'exécutif de notre association, à Winnipeg. M. Blenkarn nous a alors jeté un défi: «Si vous ne voulez pas de cette nouvelle taxe, eh bien, dites-nous quelles réductions vous seriez prêts à accepter dans les dépenses publiques. M. Blenkarn se souviendra peut-être d'avoir lancé ce défi.

Sur le coup, j'ai trouvé qu'il était très injuste de poser cette question à un groupe qui n'avait pas accès aux données nécessaires pour faire une réponse pertinente. Cependant, depuis qu'on leur a posé cette question à Winnipeg, les membres de l'exécutif de l'Association l'ont répétée à des centaines de nos membres dans toutes les régions du Canada. Nos membres, et j'en suis le premier surpris, n'ont pas trouvé la question le moins intimidante. Ils y ont répondu sans aucune difficulté, et je suis heureux de pouvoir vous faire part de leurs réponses.

Les détaillants canadiens en quincaillerie et matériaux de rénovation semblent avoir un certain nombre de suggestions à faire au gouvernement, et ils ont énuméré, selon un ordre de priorité bien précis, les mesures que pourrait prendre le gouvernement pour remettre de l'ordre dans ses affaires financières. Premièrement, ils recommandent que le gouvernement prête l'oreille à ce que dit le vérificateur général et qu'il tente sérieusement

[Texte]

the need for higher taxes when profligate waste seems to go unchecked.

As a second step, our members say that government handouts to uneconomic industries should be discontinued altogether. If a hardware store experiences financial difficulty, no level of government stands by to bail it out. Why should any business be different just because it is larger or because it is located in a riding important to the government for some political purpose? If a business serves a legitimate need, it will survive without artificial aid.

The third step suggested by our members is for the public sector to show some leadership in the fight to balance our finances. Our members see the public sector as being a huge bureaucracy with comfortable indexed pensions and tenure for life. They point out that there seems to have been no serious attempts to limit public service benefits to those available in the real world of the private sector. Perhaps it is also time for our elected representatives to show leadership in limiting some of their special perks, such as tax-free expense allowances. In short, our members expect the public sector to share the pain.

If these steps fail to provide the funds necessary to solve the country's dilemma, then our members say that it is time that our government really levels with the people of Canada. We must be told that we are living beyond our means, that we cannot afford the level of social benefits that we have enjoyed. Mr. Chairman and ladies and gentlemen, our members believe that if a referendum could be taken of Canadians, which honestly set out the alternatives of either reduced social benefits or higher taxes, restriction of social benefits would win in a landslide.

We do not suggest anyone needing government assistance should be denied help. Quite the contrary. Our members feel that if benefits to those who did not need them were restricted more resources could be applied to the points of real need. Is it not time our members asked us to ask you to consider user fees to cut down wasteful usage of our medicare system, for example? Do high-income families really need family allowances?

Only after all of the previous steps have been taken does the government, in the opinion of our members, earn the right to either raise taxes or introduce a quasi-new tax, such as the GST. But for heaven's sake, they tell

[Traduction]

d'éliminer le gaspillage dont celui-ci fait invariablement état dans ses rapports. Il est difficile de croire à la nécessité d'augmenter les taxes quand on semble dépenser à tour de bras sans jamais chercher à éliminer le gaspillage.

Deuxièmement, nos membres estiment que le gouvernement devrait cesser complètement de distribuer de l'argent aux entreprises non rentables. Quand le propriétaire d'une quincaillerie est en difficulté financière, aucun palier de gouvernement n'est là pour le sauver de la faillite. Pourquoi certaines entreprises devraient-elles avoir droit à un traitement différent du simple fait qu'elles sont plus grandes ou qu'elles se trouvent dans une circonscription qui a une importance politique pour le gouvernement? Toute entreprise qui répond à un besoin légitime peut survivre sans aucun soutien artificiel.

Troisièmement, nos membres considèrent que le secteur public doit donner l'exemple dans les efforts pour équilibrer le budget. A leurs yeux, le secteur public est une énorme bureaucratie de gens qui jouissent d'une pension indexée et d'un emploi garanti à vie. Ils font remarquer qu'on ne semble pas avoir vraiment fait d'efforts pour limiter les avantages accordés aux fonctionnaires de façon qu'ils soient comparables à ceux du monde réel du secteur privé. Il serait peut-être temps aussi que nos représentants élus donnent l'exemple pour ce qui est de limiter certains des avantages spéciaux auxquels ils ont droit, comme leurs allocations de dépenses exonérées d'impôt. Bref, nos membres estiment que le secteur privé ne doit pas être le seul à souffrir.

Si, malgré toutes ces mesures, le gouvernement ne réussit pas à obtenir les fonds nécessaires pour résoudre les difficultés financières que nous connaissons, hé bien, nos membres considèrent qu'il est temps qu'il soit franc avec les Canadiens. Il devra nous dire que nous vivons au-dessus de nos moyens, que nous n'avons pas les ressources nécessaires pour maintenir les avantages sociaux que nous avons à l'heure actuelle. Monsieur le président, mesdames et messieurs, nos membres croient que, si la question faisait l'objet d'un référendum, dans lequel les Canadiens seraient appelés à choisir entre la réduction de nos avantages sociaux et l'accroissement des taxes, la grande majorité d'entre eux opterait pour la première solution.

Nous ne voulons pas laisser entendre que l'État ne devrait pas venir en aide à ceux qui en ont besoin. Au contraire. Nos membres estiment que, si l'on réduisait les prestations accordées à ceux qui n'en ont pas besoin, on pourrait consacrer davantage de ressources pour aider ceux qui sont réellement démunis. N'est-il pas temps, par exemple, de songer à des frais modérateurs pour réduire les abus dans notre régime d'assurance-maladie? Les familles à revenu élevé ont-elles vraiment besoin d'allocations familiales?

Selon nos membres, c'est seulement après qu'il aura pris toutes ces mesures que le gouvernement méritera le droit soit d'augmenter les taxes soit d'imposer une taxe comme la TPS, qui est une nouvelle taxe à toutes fins

[Text]

us, at least make it an efficient tax for both the public and private sectors. Do not collect more money and waste a lot of it in the system of collection; do not cause the private sector needless problems and costs because of unnecessary complexities.

Our members feel that the GST, as proposed in the technical papers, is inefficient and therefore wasteful. They consider that the inefficiency is largely due to political decisions. The exemptions introduced in response to political pressure bring with them complexity for both public and private sectors. It is these exemptions that inflate the rate on non-exempt merchandise and make both bookkeeping and collection a nightmare. We have heard the estimates from 4,000 to 10,000 new civil service jobs to administer the tax, largely because of complexities introduced by the exemptions. Add to this inefficiency the millions of hours of bookkeeping that will be required in the private sector and we begin to appreciate the level of unproductive labour the GST will necessitate. The exemptions also complicate the equipment that will be necessary to track tax payment to suppliers and tax collection from customers.

• 2045

Our members view the inability of the government to achieve full integration of the GST with provincial sales taxes as another inefficiency introduced for political purposes. The federal government blames the provinces, while, not surprisingly, the provinces blame the federal government. The losers in this political stalemate are the people of Canada, who have to pay for ten collection bureaucracies when one would really do. The private retail sector will also lose, because they will have two sets of rules to administer and two sets of inspectors auditing their books.

Our final plea, then, is if it is necessary to impose a goods and services tax, at least make it efficient. That means elimination of exemptions, with a concurrent reduction in rate, and integration with provincial sales taxes. Anything less than that, I have to tell you from discussions we have had with our members, will not find support from the members of the Canadian Retail Hardware Association.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Soetens: I had three questions before the witness started. Now I have about 103. It is evident people from Mississauga are well versed in making presentations and speaking, and you have done a fine job.

[Translation]

utiles. Mais pour l'amour de Dieu, nous ont-ils dit, qu'il s'assure que le régime d'imposition soit efficace tant pour le secteur public que pour le secteur privé. Qu'on n'aille pas percevoir plus d'argent et en gaspiller beaucoup à cause de l'inefficacité du système de perception; qu'on n'aille pas occasionner au secteur privé des problèmes et des coûts inutiles à cause de complexités excessives.

Nos membres considèrent que la TPS, telle qu'elle est proposée dans les documents techniques, est inefficace et qu'elle contribuera par conséquent au gaspillage. Cette inefficacité tient en grande partie, à leur avis, à des décisions politiques. Les exonérations qui ont été prévues en réponse à des pressions politiques entraînent des complications tant pour le secteur public que pour le secteur privé. Ce sont ces exonérations qui nécessitent un taux d'imposition plus élevé sur les produits et services taxés et qui compliquent à l'excès les procédures de comptabilité et de perception. D'après ce que nous avons entendu dire, il faudra de 4,000 à 10,000 fonctionnaires supplémentaires pour administrer la taxe, et ce, en grande partie à cause des exonérations. Si l'on ajoute à cela les millions d'heures de comptabilité auxquelles devront se livrer les entreprises privées, on peut commencer à se rendre compte de la quantité de travail non productif qu'engendrera la TPS. En outre, ces exonérations exigeront un équipement plus sophistiqué pour tenir compte de la taxe versée aux fournisseurs et de la taxe perçue auprès des clients.

Nos membres considèrent que le manque d'efficacité dû au fait que le gouvernement n'a pas réussi à s'entendre avec les provinces pour que la TPS soit intégrée aux régimes de taxe de vente provinciaux a aussi ses origines dans des motifs politiques. Le gouvernement fédéral blâme les provinces et, comme il fallait s'y attendre, les provinces blâment le gouvernement fédéral. Les perdants dans cette impasse politique sont les Canadiens, qui auront à payer pour le maintien de 10 services de perception différents quand on aurait très bien pu n'en avoir qu'un seul. Les détaillants seront eux aussi perdants puisqu'ils auront à administrer deux ensembles de règles différents et tenir leurs livres pour répondre aux exigences de deux services d'inspection différents.

Enfin, s'il faut absolument imposer une taxe sur les produits et services, qu'on s'assure à tout le moins de la rendre efficace. Cela veut dire éliminer les exonérations, réduire en conséquence le taux de la taxe et intégrer la TPS aux régimes provinciaux. Faute de quoi, d'après les discussions que nous avons eues avec nos membres, on ne pourra pas du tout compter sur l'appui des membres de l'Association canadienne des détaillants en quincaillerie.

Le président: Merci beaucoup.

M. Soetens: J'avais trois questions à poser avant que le témoin ne prenne la parole, et j'en ai maintenant 103. De toute évidence, les gens de Mississauga sont passés maîtres dans l'art des présentations orales, et vous nous l'avez bien montré.

[Texte]

You have rightfully indicated it is a pity the provinces did not want to go along with the federal government. Previous speakers said it would cost you, the retailer, some \$2 billion because of their intransigence. I would like to know how you are going to resolve this. In your presentation you suggest reducing the federal rate and bringing the provinces in, and you come up with one rate in the range of 12%. Maybe we each get 6%. That is the suggestion. Would you tell me how your retailers in Alberta are going to convince the Alberta government they ought to charge 6%? I am looking forward to this.

Mr. Ross: Perhaps a better method would be that the federal government impose its own rate, whatever it has to have, and then there would be a varying rate in the various provinces. Obviously in Alberta, as long as the provincial government did not want to collect a provincial sales tax, it would be just the federal rate.

Mr. Soetens: So you would accept that potentially we would have, using your number, 6% in Canada—

Mr. Ross: I would accept that.

Mr. Soetens: —and then each province would add the appropriate number it deems necessary and you would have 11 different tax rates in Canada.

Mr. Ross: Yes, sir.

Mr. Soetens: And I guess the territories make it 12 or 13. That does not pose your membership a problem.

Mr. Ross: No, I do not think it does at all. At least our membership would have one tax to impose at the retail level, at the cash register in their stores, instead of a couple of taxes. The members in Alberta would not like it, because they would have to do it for the first time. But in the rest of the country it would be no more onerous than collecting the provincial sales tax as it applies now.

Mr. Soetens: I understand that.

The Chairman: In fairness, the negotiations that never went anywhere went along that line—were prepared to go that far.

Mr. Soetens: I was not debating that. Would you have any suggestion on how you force the provinces in? Previous speakers throughout this entire two-week period have said the manufacturers sales tax has to go. I do not know if you would debate that issue, but there seems to be concurrence so far that it has to go. Do you have suggestions on what lever or mechanism the federal government should use to try to bring 11 governments together on an agreement on this issue?

[Traduction]

Vous avez dit avec raison qu'il était dommage que les provinces n'aient pas voulu collaborer avec le gouvernement fédéral. Les témoins qui vous ont précédés nous ont dit que cette intransigence des provinces vous coûterait à vous, les détaillants, quelque deux milliards de dollars. J'aimerais savoir comment vous proposez de résoudre ce problème. Dans votre exposé, vous recommandez au gouvernement de réduire le taux de la taxe fédérale et de collaborer avec les provinces, de sorte que la taxe unique pourrait être aux alentours de 12 p. 100. Nous aurions peut-être chacun droit à 6 p. 100. C'est ce que vous proposez. Pourriez-vous me dire comment les détaillants de l'Alberta vont faire pour convaincre le gouvernement de l'Alberta qu'il devrait imposer une taxe de 6 p. 100? J'attends avec impatience votre réponse.

M. Ross: Le mieux serait peut-être que le gouvernement fédéral décide lui-même du taux de sa taxe, quel qu'il soit, et que les provinces imposent chacune leur taux. Naturellement, si le gouvernement de l'Alberta ne veut pas percevoir de taxe de vente provinciale, c'est seulement le taux fédéral qui serait appliqué.

M. Soetens: Ainsi, vous accepteriez, et je me permets ici d'utiliser le chiffre que vous avez avancé, que le gouvernement fédéral impose un taux de 6 p. 100. . .

M. Ross: Oui, j'accepterais cela.

M. Soetens: . . . puis que chaque province ajoute à cela son propre taux, de sorte qu'on aurait 11 taux d'imposition différents au Canada.

M. Ross: Oui.

M. Soetens: Et je suppose qu'avec les Territoires nous en aurions 12 ou 13. Cela ne poserait pas de problèmes pour vos membres.

M. Ross: Non, pas du tout. Au moins, ils n'auraient à percevoir qu'une seule taxe au niveau du détail, au lieu de deux. Les membres de l'Alberta ne seraient pas contents d'avoir à percevoir la taxe, parce qu'ils n'en perçoivent pas à l'heure actuelle. Mais pour les membres des autres régions du pays, il ne serait pas plus difficile de percevoir cette taxe que de percevoir la taxe de vente provinciale actuellement en vigueur.

M. Soetens: J'en suis conscient.

Le président: A vrai dire, c'est un peu comme cela qu'on envisageait l'application de la taxe dans ces négociations qui n'ont jamais abouti.

M. Soetens: Là n'est pas la question. Avez-vous des suggestions à nous faire sur la façon dont on pourrait obliger les provinces à collaborer? Les témoins qui se sont succédés pendant ces deux semaines d'audiences ont tous dit qu'il fallait supprimer la taxe sur les ventes des fabricants. Je ne sais pas si vous êtes d'accord ou non, mais cela semble bien être le consensus. Avez-vous des suggestions quant au mécanisme ou au levier dont le gouvernement fédéral pourrait se servir pour essayer d'amener les 11 gouvernements à s'entendre sur cette question?

[Text]

Mr. Ross: I would not presume, sir, to suggest what kind of leverage should be put on the provinces. I think our members were disappointed that the talks were ended so abruptly—and ended, by the way, by the federal side rather than by the provinces—that they were just broken off; that there was not more time, there was not more of an attempt to get them in line, to get an agreement.

• 2050

Mr. Soetens: When a customer enters your hardware store and says I am here to buy an apple and you say well, would you like to buy some nuts and bolts, the reply will be, you know I want to buy an apple. Then ask them, would you like to buy some paint? The reply again will be no, I would like to buy an apple. Does your retail store keep trying to sell what they do not want to buy?

Mr. Ross: Oh, no. We will sell apples.

Some hon. members: Hear, hear.

Mr. Soetens: Oh? You will get into the apple business. Well I am—

Mr. Ross: If we do not have them in we can get them.

Mr. Soetens: Yes, we can get them; I guess we have said the same thing. We are going to have a sales tax and we would certainly welcome you to join us, but we are going to have a sales tax.

I guess the benefit to your industry with regard to the costs of the inputs is that under the new tax system you are now going to be carrying a tax-free inventory. Do you see that as of any benefit to you?

Mr. Ross: Our members will be carrying a tax-free inventory as long as they do not opt for the simplification procedures. Under those procedures, of course, if they are small enough, if they are under \$2 million a year volume, and a lot of our members are, their inventories would be wholly taxed.

Mr. Soetens: I know that some members of the NDP caucus opposite are glad to hear some of the comments you made about government cuts, so I would like to ask you about some of those. You have made the comment in your presentation that the rate should be reduced from 9% to 8%—1% by taxing food—and you would like to get it down to 6%. In order to get it down to 6% some other things have to go, and you suggested cuts are appropriate. Do you believe that the sales tax credit we have built into this 9% rate is appropriate, or should it be cancelled?

Mr. Ross: I like the sales tax credit so much I do not know why you are exempting anything, any goods and services from the tax in the first place. Why not use that device to help the people who really need help, instead of trying to help them both ways, on the front end with

[Translation]

M. Ross: Je n'aurai pas la présomption de vous dire de quel levier on devrait se servir auprès des provinces. Je crois que nos membres ont été déçus de ce que les négociations aient été rompues—soit dit en passant, elles ont été rompues par le gouvernement fédéral, et non pas par les provinces; de ce qu'on n'ait pas négocié plus longtemps et fait plus d'efforts pour essayer d'en arriver à une entente.

M. Soetens: Quand un client entre dans votre quincaillerie et déclare venir acheter une pomme, vous lui proposez des vis et des écrous mais il vous répond que ce qu'il veut acheter c'est une pomme. Vous pouvez ensuite lui demander si un pot de peinture l'intéresserait mais il vous répondra encore qu'il veut une pomme. Est-ce que vous cherchez toujours à vendre ce que les clients ne veulent pas acheter?

M. Ross: Certainement pas, s'il le faut, nous vendrons des pommes.

Des voix: Bravo, bravo.

M. Soetens: Vraiment? Vous vous lancerez dans le commerce des pommes? Eh bien. . .

M. Ross: Si nous n'en avons pas, nous pouvons en trouver.

M. Soetens: Effectivement, nous pouvons toujours en trouver, et c'est précisément ce que nous disons; il y aura une taxe de vente et vous êtes les bienvenus si vous voulez vous joindre à nous, mais cette taxe de vente va devenir une réalité.

Quant aux coûts des intrants, le nouveau système fiscal présentera cet avantage que vos stocks ne seront pas imposés. Y voyez-vous un avantage?

M. Ross: Les stocks de nos membres ne seront pas taxés à condition qu'ils ne choisissent pas les procédures simplifiées. Par contre, s'ils choisissent ces procédures, et si leur chiffre d'affaires est inférieur à 2 millions de dollars par année, ce qui est le cas d'un grand nombre de nos membres, leurs stocks seront pleinement taxés.

M. Soetens: Je sais que certains députés du NPD vous ont entendu parler des coupures budgétaires avec intérêt et je vais donc revenir sur cette question. Dans votre exposé, vous avez observé qu'en taxant les produits alimentaires on pouvait réduire la taxe de 9 à 8 p. 100 et vous aimeriez qu'elle descende jusqu'à 6 p. 100. Pour parvenir à 6 p. 100, il va falloir sacrifier d'autres choses et vous avez dit que d'autres coupures s'imposaient. Pensez-vous que le crédit sur la taxe de vente qui fait partie intégrante de ce taux de 9 p. 100 soit justifié ou pensez-vous qu'il devrait être supprimé?

M. Ross: Ce crédit sur la taxe de vente me plaît tellement que je ne vois pas tellement pourquoi vous vous donnez la peine d'accorder des exemptions sur les produits et les services. Pourquoi ne pas utiliser exclusivement ce crédit pour aider les gens qui en ont

[Texte]

exemptions on food, and on the back end with sales tax credits? That, to me, is just the epitome of inefficiency.

Mr. Soetens: If we included food, that would give you 1%, so we have to come up with another 2%. The other 2% is in those credits that are in the system, and in order to get it down to 6% you have to get rid of those credits. Do you agree?

Mr. Ross: No. I do not agree that we should get rid of those credits. I think that is the device that should be used to compensate lower income—

Mr. Soetens: Middle-income Canadians are going to get a 1% income tax rate reduction. Do you agree that should be cancelled?

Mr. Ross: No.

Mr. Soetens: You do not want to give that one away. There are considerable rebates to municipalities, schools, and hospitals built into this thing. Should all those things be cancelled?

Mr. Ross: Personally, and this is a very personal view, this is not the view of our members, but personally, yes. I would like to see them cancelled. I do not know why we have a privileged class in this country which, just because it happens to be a municipal government or something of that nature, is exempt from or is immune from paying the taxes that everybody else pays.

Mr. Soetens: If the municipality does not get the sales tax credit, it is going to charge your members. Is that your preference, that you get it through property taxes rather than through the sales tax system?

Mr. Ross: I think my preference would be that it be done on as equitable a basis as possible, and I think we would have to study that.

Mr. Soetens: I am interested in your association's comments volunteering some examples of where we can save federal money. I would now like to ask your association's viewpoint on some of these.

Cape Breton, for example, has had some considerable problems over the last 10 or 20 years and there has been considerable federal money flowing into Cape Breton. It has been gladly given by both governments, the current one and the previous one. Without that federal money flowing into Cape Breton, I suggest to you the hardware stores in Sydney might not be doing the business they are doing today. Does your organization believe that all the federal money that is flowing into Cape Breton should be cancelled?

Mr. Ross: That is a very difficult to answer. I think—

Mr. Soetens: Well, you volunteered. What do you want cut?

[Traduction]

véritablement besoin au lieu d'essayer de les aider de façon différente, au départ avec les exemptions sur les produits alimentaires et à l'arrivée avec les crédits sur la taxe de vente? À mon sens, c'est le comble de l'inefficacité.

M. Soetens: Si nous taxons les produits alimentaires, cela nous donne 1 p. 100, et il faut trouver 2 p. 100 ailleurs. Ces 2 p. 100, on les trouve dans les crédits qui font partie du système et pour parvenir à 6 p. 100, il faut donc se débarrasser de ces crédits. Vous êtes d'accord?

M. Ross: Non, je ne suis pas d'accord pour qu'on supprime ces crédits. Je pense que c'est justement ce qu'il faut utiliser pour compenser les faibles revenus. . .

M. Soetens: L'impôt sur le revenu des Canadiens à revenu moyen va baisser de 1 p. 100. Faut-il supprimer cela?

M. Ross: Non.

M. Soetens: Vous ne voulez pas abandonner cela. Des ristournes considérables sont accordées aux municipalités, aux écoles et aux hôpitaux; faut-il les supprimer?

M. Ross: Personnellement, et c'est un point de vue tout à fait personnel, et non pas celui de nos membres, mais personnellement, je pense que oui. J'aimerais qu'on les supprime. Je ne vois pas pourquoi on entretient une classe privilégiée pour la simple raison qu'il s'agit de gouvernements municipaux, etc. Pourquoi ces entités seraient-elles exemptées d'une taxe que tout le monde doit payer?

M. Soetens: Si les municipalités n'obtiennent pas un crédit sur la taxe de vente, ce sont vos membres qui vont devoir compenser. C'est ce que vous préférez, que cela passe par les taxes foncières au lieu de passer par les taxes de vente?

M. Ross: Je préfère que ce soit le plus équitable possible, et c'est un aspect qui mérite d'être approfondi.

M. Soetens: J'aimerais savoir où votre association pense que le gouvernement fédéral pourrait réaliser des économies. J'aimerais connaître votre point de vue.

Par exemple, depuis 10 ou 20 ans, le Cap-Breton traverse des difficultés considérables et reçoit des fonds importants du gouvernement fédéral. Ces fonds, les deux gouvernements, celui qui est en place et celui qui l'a précédé, les ont fournis volontiers. Et à mon avis, sans ces fonds, les quincailleries de Sydney seraient loin d'être en aussi bonne posture. Est-ce que votre organisation est d'avis qu'il faut supprimer toutes les contributions fédérales à l'île du Cap-Breton?

M. Ross: C'est une question à laquelle il est très difficile de répondre. À mon avis. . .

M. Soetens: C'est vous qui avez offert d'y répondre. Qu'est-ce que vous voulez supprimer?

[Text]

Mr. Ross: Our members tell us that they hear about the money going to General Motors Corporation and other people that they believe really do not need bailouts. The small businessman looks at it and says look, nobody helps me if I get in trouble; why should the big guys get this just because you want to build a prison there, or you want to build a post office there, or something of that nature in that riding? I think they would support that to some extent—the cancellation.

• 2055

Mr. Soetens: The government is under some considerable attack because it supposedly is going to shut down Via Rail across Canada. There is a Crown corporation that is not paying its way. We have said to it, you are losing \$240 million, or \$600 million, whatever the number is. Do you agree that it should it be taken away from them?

Mr. Ross: Yes.

Mr. Soetens: And is that the view of your association?

Mr. Ross: That is my personal view. I am not saying that is the view of the association, no. That is not the kind of thing we have discussed with our members.

Mr. Pickard (Essex—Kent): Mr. Chairman, perhaps we can get back to discussing the GST.

The Chairman: I do not think there is any point in getting into that.

Mr. Ross: If I may, Mr. Chairman, our members have said in very general terms that government subsidies to business should be very seriously looked at.

The Chairman: I guess Mr. Soetens wanted to know whether ACOA and the Western Economic Development Fund and so on were all those funds that you oppose.

Mr. Soetens: I was going to stop on that point with regard to these government cut-backs. But I do want to get into the staff concept, because I appreciate your concern that a bureaucracy is going to be required to deal with the goods and services tax. You used a number of 10,000. It seems to grow with each delegation, and I am curious. Is that just a number you have picked up because you believe the socialists would have that many people in bureaucracy, or is this a number you have substantiated on some basis?

Mr. Ross: We have seen both figures, the 4,000 and the 10,000. If my memory serves me correctly, the 10,000 was suggested by the Consumers' Association of Canada—that they saw that eventually the bureaucracy needed to be 10,000 people. Whatever it is, we are really complaining about the inefficiency. We are not complaining as much about the absolute number as we are the inefficiency of having an extra bureaucracy.

[Translation]

M. Ross: Nos membres nous disent qu'ils ont entendu parler des sommes consacrées à la compagnie "General Motors", entre autres, et ils se demandent si c'est vraiment le secteur qui en a le plus besoin. Les petits entrepreneurs savent bien que personne ne les aide quand ils sont en difficulté, alors pourquoi aider les gros, simplement parce qu'on a décidé de construire une prison à tel endroit, un bureau de poste à tel autre, quelque chose de ce genre dans une circonscription? Dans une certaine mesure, nos membres seraient probablement d'accord pour que ce soit supprimé.

M. Soetens: En ce moment, on attaque beaucoup le gouvernement sous prétexte qu'il a l'intention de supprimer Via dans tout le Canada. Voilà une société de la Couronne qui n'est pas rentable. Nous l'avons déjà dit, elle perd 240 millions ou 600 millions de dollars, peu importe le chiffre. Est-ce qu'il faut supprimer ces fonds?

M. Ross: Oui.

M. Soetens: C'est le point de vue de votre association?

M. Ross: C'est un point de vue personnel. Je n'irais pas jusqu'à dire que c'est le point de vue de l'association, car nous n'en avons pas discuté avec nos membres.

M. Pickard (Essex—Kent): Monsieur le président, peut-être pourrions-nous revenir à la TPS.

Le président: Je ne vois pas l'intérêt de ces discussions.

M. Ross: Monsieur le président, nos membres estiment que d'une façon générale les subventions accordées par le gouvernement à l'entreprise devraient être sérieusement reconsidérées.

Le président: Ce que M. Soetens veut savoir en réalité, c'est si l'APECA et le Fonds de développement économique de l'Ouest, entre autres, sont le type de fonds auxquels vous vous opposez.

M. Soetens: J'avais l'intention de m'en tenir là au sujet de ces coupures budgétaires. Cela dit, je tiens à discuter du personnel car vous observez à juste titre qu'il va falloir beaucoup de personnel pour administrer une taxe sur les produits et services. Vous avez parlé de 10,000 personnes. Ce chiffre semble augmenter avec chaque délégation que nous entendons et cela m'intrigue. Est-ce que c'est un chiffre que vous avez retenu parce qu'à votre avis c'est le chiffre que les socialistes préfèrent, ou bien est-ce que vous pouvez fournir une justification?

M. Ross: Nous avons vu les deux chiffres, 4,000 personnes et 10,000 personnes. Si je me souviens bien, c'est l'Association des consommateurs du Canada qui a parlé de 10,000 personnes, qui a dit qu'un jour ou l'autre on aurait besoin d'une administration de 10,000 personnes. Quoi qu'il en soit, ce n'est pas tant le chiffre qui nous déplaît que l'inefficacité d'une telle administration.

[Texte]

Mr. Soetens: Following along that line, I understand that across Canada provincially, if you put all the sales tax people together, it is about 3,200 employees. Do you perceive this to require more than nine provinces require?

Mr. Ross: The provinces do not have the difficulty right now of the pay-back and the subsidies and administering that side of the system. All the provinces do is collect. The federal government under the technical paper certainly is going to have more responsibilities than that. They have to find a way equitably to return some of those funds to low-income Canadians. I am no expert on this. All I am saying is that if the bureaucracy is not needed, then it is excess and it is inefficient.

Mr. Soetens: I am not sure I caught just how many members are in your organization.

Mr. Ross: Just under 2,000 independent hardware stores, sir.

Mr. Soetens: Would Home Hardware be one member, or is each dealer—

Mr. Ross: We are talking about individual retail units, retail stores.

Mr. Pickard: I might say that small business has basically confirmed your premise that with the system we have it will be very difficult in accounting practices, in operation, in tax collection. I notice that you have proposed or suggested a joint sales tax, whatever that might be. Have you polled your members to see what your members think about that? Is that consistently through a polling device that you have used, or...?

Mr. John J. Finlay (Executive Vice-President, Canadian Retail Hardware Association): We ran a ballot in the middle of this year, and basically the points Mr. Ross has made, most of them, are really reflecting what those ballots said. What they were telling us was that 80% of the membership felt that the route to go was through a national retail sales tax. In fact there were something like three or four ballots that suggested the current sales tax. And 20% said to stay with the existing tax and doctor it, or do whatever. But 80% said that the tax should be changed.

• 2100

Almost unanimously the membership said no exemptions. That is not something that we as staff of the association have dreamt up. They did not qualify that to say no exemptions to Cape Breton, no exemptions here. . . Those are political questions, and I would suggest that really it is a political game we get into: well, would you cut it to this area or to that? We know very well that at that level you are going to get a response from members in those areas who say no, do not cut our area. However, we do believe, and I think our membership when we talk to them generally believe, that government does have to

[Traduction]

M. Soetens: Toujours dans le même domaine, je crois que si l'on additionne tous les fonctionnaires qui s'occupent de la taxe de vente dans toutes les provinces, cela donne environ 3,200 employés. Et vous pensez qu'il faudra plus de monde qu'on en a besoin dans neuf provinces?

M. Ross: A l'heure actuelle, les provinces n'ont pas les difficultés des remboursements et des subventions; elles n'ont pas ce fardeau administratif. Elles se contentent de percevoir. D'après le document technique, le gouvernement fédéral va devoir assumer des responsabilités plus étendues. Il va devoir trouver un moyen équitable de rendre une partie de ces fonds aux Canadiens à faible revenu. Je ne suis pas expert en la matière, mais si on n'a pas besoin de fonctionnaires supplémentaires, c'est que le système actuel est inefficace.

M. Soetens: Vous voulez me rappeler combien vous avez de membres?

M. Ross: Un peu moins de 2,000 détaillants en quincaillerie.

M. Soetens: Est-ce que *Home Hardware* fait partie de votre organisation ou bien s'agit-il de détaillants individuellement. . .

M. Ross: Ce sont les individus, les magasins de détail.

M. Pickard: Les représentants de la petite entreprise sont d'accord avec vous pour reconnaître que le système va poser des problèmes dans le domaine de la comptabilité, de l'administration, de la perception. Vous proposez une taxe de vente commune, je ne sais pas très bien en quoi cela consiste. Est-ce que vous avez demandé à vos membres ce qu'ils en pensent? Est-ce que vous avez effectué un sondage ou bien. . .?

M. John J. Finlay (vice-président exécutif, Association canadienne des détaillants en quincaillerie): Nous avons fait un sondage au milieu de l'année et dans l'ensemble, les observations de M. Ross se fondent sur ce sondage. Quatre-vingts p. 100 de nos membres estiment que la solution c'est une taxe de vente nationale au niveau du détail. En fait, trois ou quatre personnes seulement ont suggéré la taxe de vente actuelle. Vingt p. 100 étaient d'avis de conserver la taxe actuelle en la modifiant, mais 80 p. 100 des gens étaient tout de même d'avis qu'il fallait tout changer.

Presque tous étaient d'avis de supprimer les exemptions. Ce n'est pas une position inventée par le personnel de l'association. Ce n'est pas à eux de décider s'il faut supprimer les exemptions accordées au Cap-Breton ou ailleurs. . . Ce sont là des décisions d'ordre politique et de toute façon, c'est un petit jeu tout à fait politique: faut-il couper par ici ou bien par là? Nous savons tous que nos membres ne réclameront jamais des coupures dans leur propre région. Cela dit, dans l'ensemble, nos membres sont sincères et pensent vraiment que le gouvernement doit montrer l'exemple et

[Text]

provide leadership in those areas and it does have to make some of those hard decisions.

But in answer to your question, yes, it was a ballot and basically this is what the membership reflected—also to tie it in with the provinces, and that was felt very strongly. I think if you talk to any of the dealers here they will tell you how they view the situation of having two levels of tax at the point of sale. I believe no other country in the world is doing that.

Mr. Pickard: In paragraph one you indicate that you represent many independent hardware stores, home centres, building supply retailers, and so on, and in paragraph 18 I distinctly picked up the fact that you represent members with general stores selling food and clothing. Do you have those two very distinct businesses throughout your organization? The food one, I guess, was the one that I was. . .

Mr. Blair Douglas (Past President, Canadian Retail Hardware Association): I have a business in rural Nova Scotia, and we are a general retailer.

The Chairman: Call it the old-fashioned general store. A great spot.

Mr. Douglas: Perhaps so. We certainly have a fair number of retailers like that in our membership. We not only sell convenience groceries, but we sell work clothing, which in Nova Scotia is not taxable. We foresee just a horrendous time trying to keep track of this tax, the way the simplified accounting methods are written at this time.

Mr. Pickard: I was surprised, then, in your representing food and so on, that you came across with very different conclusions and recommendations from the food industry, the grocery manufacturers, and so on, who were asking for zero-rating. In yours, you are suggesting that food be taxed. Could you give me a bit of a difference why you visualize all being taxed?

Mr. Douglas: The food in a rural store like mine just represents what you have to do in order to make a living. I am the hardware retailer in the area, and food is secondary for me. I am not a supermarket at all.

Mr. Pickard: So basically in many cases you are not the major food seller; it is many items and food is only a small portion of it.

Mr. Douglas: That is correct.

Mr. Pickard: That probably explains it.

In paragraphs 19 and 20 you are discussing the streamlined accounting method and you set forth two methods that could be done. You make it clear that neither is acceptable. Could you outline why the

[Translation]

prendre ces décisions même si elles sont difficiles à prendre.

Quant à votre question, effectivement, nous avons fait un sondage et voilà ce que nos membres nous ont répondu; ils nous ont dit également qu'il fallait s'associer avec les provinces, ils en étaient convaincus. Vous n'avez qu'à parler à n'importe quel détaillant; il vous dira ce qu'il pense de deux niveaux de taxe au point de vente. Il ne doit pas y avoir d'autre pays au monde qui fasse une telle chose.

M. Pickard: Dans le premier paragraphe, vous dites que vous représentez un grand nombre de quincailliers indépendants, de centres de rénovation, de détaillants en matériaux de construction, etc. Mais au paragraphe 18, vous dites que certains de vos membres ont des magasins généraux et vendent des produits alimentaires et des vêtements. Est-ce que ces deux types d'entreprises très différents existent dans toute votre organisation? L'alimentation, j'imagine, était celle que. . .

M. Blair Douglas (ancien président, Association canadienne des détaillants en quincaillerie): Je possède un magasin général de détail dans un secteur rural de la Nouvelle-Ecosse.

Le président: Un bon vieux magasin général. Un commerce bien sympathique.

M. Douglas: Peut-être. Effectivement, beaucoup de nos membres ont des magasins de ce type. Nous vendons non seulement de l'épicerie de dépannage, mais également des vêtements de travail qui, en Nouvelle-Ecosse, ne sont pas taxés. Si on en juge par les méthodes de comptabilité simplifiées qui ont été proposées, cette nouvelle taxe va être un véritable cauchemar.

M. Pickard: Je m'étonne, puisque vous représentez des commerces d'alimentation, que vos conclusions soient si différentes de celles de l'industrie de l'alimentation, des fabricants, etc., qui réclament d'être taxés au taux zéro. Vous, par contre, proposez de taxer l'alimentation. Pourquoi votre position est-elle différente, pourquoi voulez-vous que tout soit taxé?

M. Douglas: Dans un magasin rural comme le mien, l'alimentation, c'est simplement ce qui permet de rentabiliser l'entreprise. Je tiens la quincaillerie de la région, l'alimentation est secondaire. Je suis loin d'être un supermarché.

M. Pickard: Donc, dans l'ensemble, vous n'êtes pas vraiment dans le commerce de l'alimentation, vous vendez beaucoup de choses, dont l'alimentation représente une petite proportion.

M. Douglas: Exactement.

M. Pickard: C'est probablement la raison.

Aux paragraphes 19 et 20, vous discutez des méthodes de comptabilité simplifiées et vous proposez deux méthodes en précisant qu'elles ne sont acceptables ni l'une ni l'autre. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi

[Texte]

accounting methods that have been suggested, the streamlined methods, are unacceptable to your organization?

Mr. Ross: Two things. They are very complex, and if you read those clauses then you just get lost in the complexity. You have to keep in mind that our members are not accountants and they are not lawyers; they are little guys trying to make a buck selling hardware and related merchandise. So the complexity is one of the things of the simplified accounting procedures.

The other thing is that it puts the small retailer at a competitive disadvantage. Immediately, he has 9% more money—if the rate is 9%—tied up in inventory. His inventory is tax-paid, so for the same physical inventory that his larger competitor would have, he has 9% more money tied up in it. It would require him to advertise and sell with a GST-included price. We anticipate that, because of the very competitive nature of retailing, very large retailers are going to advertise and promote GST not included. So it is going to make the small guy look less competitive with the big guy, because his prices have the 9% built in, whereas the big guy's prices do not have the 9% built in.

The Chairman: I agree with you. This is not a very simplified method, is it? It is not a good method at all.

Mr. Ross: I beg your pardon?

The Chairman: It is not a fair method at all.

Mr. Ross: No.

The Chairman: There is nothing simple about it.

• 2105

Mr. Ross: Well, it is short. We spent all afternoon discussing it with these retailers, and they all came to the conclusion that they would all qualify for it but none of them would use it, because it would be easier to go for the expensive machinery they would need at the check-out to track the things—

The Chairman: The other method is not that much more expensive.

Mr. Ross: It put them at a competitive disadvantage; and that is the one thing you cannot accept in retailing.

The Chairman: And particularly in hardware, because you are carrying inventory. Your inventory does not turn over that often. Is that fair to say?

Mr. Ross: Three and a half times a year.

The Chairman: Yes, but you are not like a grocery store, where it turns over once a week. So you have tax-paid inventory for a long period right now, and that

[Traduction]

votre organisation ne peut accepter les méthodes de comptabilité simplifiées qui ont été proposées?

M. Ross: Deux choses. D'une part, elles sont très complexes, une complexité dans laquelle on se perd très vite, il suffit de lire les articles. Souvenez-vous que nos membres ne sont pas des comptables, qu'ils ne sont pas des avocats non plus, mais des petits commerçants qui essaient de gagner leur vie en vendant de la quincaillerie et quelques autres produits. La complexité, c'est donc un des problèmes de ces procédures de comptabilité simplifiées.

D'autre part, ces méthodes défavorisent le petit détaillant par rapport à la concurrence. Tout de suite, il a 9 p. 100 d'argent supplémentaire—si le taux est de 9 p. 100—qui est immobilisé dans ses stocks. La taxe a déjà été payée sur ces stocks et, à stock égal, son investissement est de 9 p. 100 supérieur à celui de ses concurrents plus importants. Autrement dit, il faudrait qu'il fasse sa publicité et qu'il vende en citant des prix qui comprennent la TPS. Le secteur du détail est excessivement compétitif et il est probable que les grands détaillants citent dans leur publicité des prix qui ne comprennent pas la TPS. Le petit commerçant sera donc défavorisé parce que les 9 p. 100 figurent déjà dans ses prix alors qu'ils ne figurent pas dans les prix des grosses entreprises.

Le président: Moi je suis d'accord avec vous. Cette méthode simplifiée n'est pas très simple, n'est-ce pas? En fait, elle n'est pas bonne du tout.

M. Ross: Pardon?

Le président: Cette méthode n'est pas du tout équitable.

M. Ross: Non.

Le président: Et elle n'a rien de simple.

M. Ross: Elle est plus courte. Nous en avons discuté tout l'après-midi avec ces détaillants, et tous ont fini par conclure qu'ils y auraient droit mais qu'ils ne l'utiliseraient pas parce qu'il serait plus facile d'acheter les caisses enregistreuses très coûteuses qui sont nécessaires pour comptabiliser. . .

Le président: L'autre méthode n'est pas tellement plus coûteuse.

M. Ross: Cela les défavorise par rapport à la concurrence et dans le secteur du détail, c'est quelque chose de tout à fait inacceptable.

Le président: Surtout lorsqu'il s'agit de quincaillerie, car vous avez des stocks importants et le roulement n'est pas très rapide. Vous êtes d'accord?

M. Ross: Trois fois et demie par année.

Le président: Oui, mais c'est loin d'être aussi rapide que dans une épicerie où les stocks sont renouvelés chaque semaine. Vous avez déjà des stocks taxés pendant

[Text]

suggestion would just give you the same problem all over again.

Mr. Ross: There is an associated problem. A lot of the hardware retailers in Canada belong to voluntary groupings of hardware retailers, your Home Hardware or Pro Hardware or Rona stores, or something of that nature, and they do a lot of joint advertising with circulars and catalogues and that kind of thing. What prices do you put in those things if some of the guys are selling GST included and some others are selling GST excluded... or in the published prices? How do you do that? It is terrible.

Mr. Pickard: As a retailer, you would be given a premium for collecting taxes. What do you think the implementation, doing the accounting and collecting of taxes and so on, will cost each one of your individual businesses? How much do you estimate that might be?

Mr. Ross: To be brutally honest, we have not estimated that. I can tell you one thing, though. It will cost an awful lot more than \$12 a week. The maximum amount paid under this thing, \$600 a year... you translate that into a weekly basis, and it is two hours at the minimum wage.

Mr. Pickard: Some have suggested possibly \$1,500 or \$2,000, as a matter of fact. Is that accurate, or would you say that is way out too?

Mr. Ross: I would find it very difficult.

Mr. Georges Lanouette (Governor, Canadian Retail Hardware Association): Plus the price of a computer.

Mr. Pickard: So you have to revamp things to do it, and whatever those costs are you are not aware of, but certainly, guys, you are going to have to put in a fair amount of capital to make sure they can handle it.

Mr. Lanouette: In the province of Quebec we already have a 9% provincial tax. Adding yours on means I would be working one-quarter of my time... my gross profit is around 4% or 5%, and I would be collecting 18% for somebody else. That is worth a lot of money, as far as I am concerned.

Mr. Pickard: The other is just an administrative question. There has been a suggestion that an implementation date of January 1 may not be the most appropriate for business. Do you think January 1 or another date would be a better date for implementation because of bookkeeping or other problems you have within the industry?

Mr. Ross: Again, that is something we have not discussed.

Mr. Pickard: The larger group just ahead of you suggested February 1.

Mr. Ross: Perhaps the retailers here could...

[Translation]

de longues périodes et avec cette proposition, vous auriez le même problème.

M. Ross: C'est un problème connexe. Au Canada, il y a beaucoup de détaillants en quincaillerie qui appartiennent à des regroupements de détaillants, *Home Hardware*, *Pro Hardware*, les magasins Rona, etc. Ils s'associent pour faire de la publicité, publier des circulaires et des catalogues, etc. Quels prix allez-vous annoncer si certains ont inclus la TPS et d'autres pas...? C'est un terrible problème.

M. Pickard: En tant que détaillant, vous auriez droit à une prime si vous percevez la taxe. À votre avis, combien cela coûtera-t-il à chacune de vos entreprises, cette comptabilité, cette perception de la taxe, etc.? À combien cela peut-il s'élever?

M. Ross: Je vais être honnête, nous ne l'avons pas évalué. Par contre, je peux vous dire une chose, cela coûtera beaucoup plus que 12\$ par semaine. Or, le maximum prévu par cette mesure, 600\$ par année, c'est ce que cela donne par semaine, ce qui représente deux heures au salaire minimum.

M. Pickard: Vous avez parlé de 1,500\$ ou de 2,000\$. À votre avis, est-ce que c'est assez juste ou bien est-ce encore loin de la vérité?

M. Ross: C'est très difficile à déterminer.

M. Georges Lanouette (gouverneur, Association canadienne des détaillants en quincaillerie): Sans compter le prix d'un ordinateur.

M. Pickard: Vous devez donc vous rééquiper, et vous ne connaissez pas les coûts véritables, mais ce qui est certain, c'est que ça va vous coûter pas mal de capital.

M. Lanouette: Au Québec, nous avons déjà une taxe provinciale de 9 p. 100. Si nous ajoutons la vôtre, il va falloir que je travaille pendant un quart de mon temps... Ma marge bénéficiaire brute est de 4 ou 5 p. 100, mais je vais être forcé de percevoir 18 p. 100 pour quelqu'un d'autre. À mon avis, ça mériterait une grosse compensation.

M. Pickard: À part cela, il y a l'aspect purement administratif. Certains ont observé que la date d'entrée en vigueur du 1^{er} janvier n'était peut-être pas très bien choisie pour les commerçants. Pensez-vous que cette date du 1^{er} janvier risque de vous causer des problèmes de comptabilité ou d'autres problèmes et qu'une autre date serait préférable?

M. Ross: Nous n'en avons pas discuté non plus.

M. Pickard: Le groupe qui vous a précédés a proposé le 1^{er} février.

M. Ross: Les détaillants qui sont ici pourraient peut-être...

[Texte]

Mr. Fred Pelley (Canadian Retail Hardware Association): I could maybe make a suggestion, yes, that January 1 would be very difficult, but if we moved it on in the year... Even February 1 would be a lot better, because the month of January is a slow month in the hardware industry and it could be used to get prepared for it.

Mr. Pickard: The January 1 implementation is very difficult for your businesses as well.

Mr. Pelley: Yes.

Mr. Ross: Traditionally in our industry early January is inventory time. That is when people take their inventory and that kind of thing. Most people in the hardware industry—not all, but most—operate on a calendar-year basis, because their largest surge in sales comes just pre-Christmas. So they are at a low inventory point after Christmas.

The Chairman: I want to thank you very much for coming. It was a really good presentation and very helpful to us. I do not know about the cuts you suggest, but I am sure they will go down well. Mr. Nystrom was nodding his head when you suggested the medicare program and so on.

Mr. Ross: And, Mr. Chairman, that is Mississauga North.

The Chairman: Yes, it is.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): I think the chairman is hallucinating again.

An hon. member: To quote Michael Wilson.

The Chairman: We in the south would not do that.

• 2110

Our next witness is the Tourism Industry of Canada. Our witnesses are Bill Rowe, who is the chairman; John Lawson is the executive director; Debra Berk is director of communications. I think you call your association TIAC.

Mr. Bill Rowe (Chairman, Tourism Industry Association of Canada): Right. That is correct.

The Chairman: Thank you very much. Well, would you like to give us a short presentation and then we can get to questions.

Mr. Rowe: Thank you, Mr. Chairman. We are very pleased to be invited before the committee. Our brief has been circulated. I will simply refer to a number of highlights and then of course welcome any questions you might have.

The Tourism Industry Association of Canada represents around 300,000 small and large tourism-related businesses across Canada. We are a \$24-billion industry, a very fractious type of industry; you cannot get together with us the way you can mining or fishing or forestry, because we represent a plethora of many types of businesses that

[Traduction]

M. Fred Pelley (Association canadienne des détaillants en quincaillerie): Si vous le permettez, je pense que le 1^{er} janvier présenterait effectivement des difficultés, mais en repoussant cette date... Le 1^{er} février serait déjà bien préférable, car dans le secteur de la quincaillerie, le mois de janvier n'est jamais très occupé et nous pourrions en profiter pour nous préparer.

M. Pickard: Pour vous aussi, le 1^{er} janvier pose des problèmes.

M. Pelley: Oui.

M. Ross: Dans notre secteur, on profite traditionnellement du début janvier pour faire l'inventaire. Les gens font l'inventaire de leurs stocks, etc. La plupart des quincailliers utilisent le calendrier civil, parce que la période la plus occupée se situe juste avant Noël. Après Noël, les stocks sont donc très bas.

Le président: Je vous remercie beaucoup d'être venus. Votre exposé nous a été très utile. Je ne sais pas ce que deviendront les coupures que vous avez proposées, mais je suis certain qu'on s'y intéressera. En particulier, M. Nystrom a hoché la tête quand vous avez parlé du programme d'assurance-maladie.

M. Ross: Monsieur le président, je précise qu'il s'agit de Mississauga-Nord.

Le président: Oui, absolument.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Le président recommence à avoir des hallucinations.

Une voix: Pour citer Michael Wilson.

Le président: C'est une chose que nous ne faisons pas dans le sud.

Nous recevons maintenant les représentants de l'Association de l'industrie touristique du Canada. Il s'agit de Bill Rowe, qui est président de l'association, de John Lawson, directeur exécutif, et Debra Berk, directeur des communications. Je crois que vous utilisez le sigle AITC.

M. Bill Rowe (président, Association de l'industrie touristique du Canada): C'est exact.

Le président: Merci beaucoup. Si vous le voulez, vous pouvez nous faire un court exposé puis nous vous poserons des questions.

M. Rowe: Merci, monsieur le président. Nous sommes très heureux d'avoir été invités par le Comité. Notre mémoire a été distribué. J'en signalerai simplement les points saillants, puis nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes vos questions.

L'Association de l'industrie touristique du Canada représente environ 300,000 entreprises, petites et grandes, dans tout le Canada. Notre industrie, qui représente 24 milliards de dollars, est assez difficile à cerner, contrairement à d'autres industries comme les mines ou la pêche, car nous représentons des entreprises

[Text]

purvey goods and services to the tourists throughout our great land.

We are the second-largest earner of foreign exchange, at \$6.9 billion—second to automotive, as a matter of fact. We are the fastest creator of jobs, new jobs within Canada. We believe the industry as a whole—and I think this is supported by world-wide statistics—that the industry world-wide will probably be the number-one industry in the world, and it will be very close to that in Canada by the end of the current century.

Currently we have in excess of 625,000 jobs directly related to this industry within Canada, and there are quite a number, perhaps an equal number, that are related in some fashion or another to the tourists visiting our country in all the various definitions. We have jobs at all skills and levels of training throughout the country. As a matter of fact, Mr. Chairman, it is interesting to note that we are often thought of as a low-skill industry, and that is not true; indeed, it is increasingly becoming less true as we go on. So the industry is a fairly good earner of wages, and we think an increasingly better one.

Tourism is unique in some respects, in that the consumers of most products and services will not be able to avoid the GST, regardless of whether they buy an imported or a domestically produced product or service. However, the tourist must travel to the product or service, and hence they can easily select a destination outside of Canada, thereby avoiding GST and all other Canadian taxes. That is one of the major concerns of the industry itself, not only because of the dollars earned by and within the industry, but also because of the aforementioned amount of taxes paid to all levels of government in Canada. We simply do not want to see that money sent abroad.

In the first six months of 1989, Canadian travellers to the U.S. were up some 15%. American overnight visitors to Canada were down 2.5%. Mr. Chairman, that varies quite markedly from one end of the country to another. In northern Ontario, for example, many of the resorts rely primarily on American visitors, and they are down 30% to 50% this summer. Some resort operators are experiencing a 50% drop in American tour bus business this summer. Nova Scotia, for example—there may be some committee members here from Nova Scotia—has seen some 5,000 fewer recreation vehicles in their province this summer, even though their total tourist business is up slightly. And that is primarily by Canadians taking the place of Americans, who we believe have been somewhat turned off to Canadian tourism by virtue of price brought about by currency escalation. And when one looks at the possibility of an added tax in addition to what we are led to believe is a continuing upward trend in our Canadian dollar, we think we have a problem.

[Translation]

excessivement variées qui mettent à la disposition des touristes de notre merveilleux pays des biens et des services très divers.

Après l'automobile, nous sommes la deuxième plus grande source de devises étrangères, 6,9 milliards de dollars. Nous sommes le secteur qui crée le plus rapidement de nouveaux emplois au Canada. Nous sommes convaincus, et cela est confirmé par les statistiques, que notre industrie est appelée à devenir la première industrie mondiale d'ici la fin du siècle et, au Canada, elle ne devrait pas en être très loin non plus.

Aujourd'hui, plus de 625,000 emplois au Canada sont directement liés à cette industrie. Il y en a beaucoup, peut-être autant, qui, d'une façon ou d'une autre, ont un rapport avec la présence de touristes dans notre pays. Dans notre secteur, il y a des emplois à tous les niveaux de compétence et à cet égard, il est intéressant de noter qu'on nous considère souvent comme une industrie où les qualifications ne sont pas très élevées, mais cela n'est pas vrai. En fait, c'est de moins en moins vrai. En effet, c'est une industrie où les salaires ne cessent de s'améliorer.

Le tourisme est un secteur unique à certains égards, en particulier du fait que les consommateurs de la plupart des produits et services que nous offrons seront dans l'impossibilité d'éviter la TPS et cela, qu'ils achètent un produit ou un service importé ou national. Or, comme le touriste se déplace pour venir acheter un produit ou un service, il peut facilement choisir une autre destination que le Canada, évitant ainsi la TPS et les autres taxes canadiennes. C'est actuellement une grosse préoccupation de l'industrie, pas seulement à cause des bénéfices de ce secteur, mais également à cause de l'importance des taxes versées à tous les niveaux de gouvernement au Canada. Nous ne voudrions pas que cet argent parte à l'étranger.

Pendant les six premiers mois de 1989, le nombre de Canadiens qui ont voyagé aux États-Unis a augmenté d'environ 15 p. 100. Le nombre de visiteurs Américains qui ont passé une nuit au moins au Canada a baissé de 2,5 p. 100. Monsieur le président, ces chiffres varient beaucoup d'une extrémité à l'autre du pays. Dans le nord de l'Ontario, par exemple, beaucoup de centres de villégiature accueillent presque exclusivement des visiteurs américains et, cet été, leur nombre a baissé de 30 p. 100 à 50 p. 100. Certains propriétaires de centres ont vu les voyages organisés en provenance des États-Unis baisser de 50 p. 100 cet été. En Nouvelle-Ecosse, par exemple, et certains d'entre vous sont peut-être de la Nouvelle-Ecosse, on a vu 5,000 véhicules récréatifs de moins que l'été dernier en dépit d'une légère hausse du tourisme. Nous attribuons d'ailleurs cette hausse à la présence de touristes canadiens qui ont remplacé les Américains quelque peu découragés par la hausse du taux de change. Si on ajoute à cette tendance à la hausse de notre dollar canadien les répercussions d'une taxe supplémentaire, il faut se rendre à l'évidence, nous avons un problème.

[Texte]

[Traduction]

• 2115

Tourism is price sensitive. The Canadian dollar is up 13%, as some of your other witnesses noted earlier tonight, in the last two years. In addition, we are most disturbed as an industry—and we hope you are as well—that the federal government international tourism marketing budget is being cut back arbitrarily over a three-year period in the face not only of inflation but also greater activity of other countries and states in the United States. We think we have somewhat of a double whammy here.

The 9% GST will cost Canadian tourism business about \$1.1 billion in 1993, which is the third year of GST. Foreign visitors are estimated to spend about \$635 million less in Canada and Canadians will take \$524 million more of our dollars to other countries, and it will be primarily to the United States. The total tourism balance of payments deficit could exceed \$4 billion by the year 1993, and those are statistics that are supplied by the Canadian Tourism Research Institute, a function of the Conference Board of Canada.

We predict on an extrapolation of those numbers that there could be 30,000 fewer tourism jobs in Canada by the end of 1993. We have put together a formula to bring that up and we think it is probably conservative rather than being any exaggeration. Students and perhaps new Canadians may be hit the hardest, but on the other hand certain parts of the country that are highly dependent upon tourism as a growth industry, where no other industries are growing, could be hit very deeply as well. It is interesting to note that our native Indian population is well into tourism now as a growth industry in many of their areas. It therefore cuts across all areas.

Mr. Chairman, having said all of this, the tourism industry recognizes a number of things. Firstly, the service industry is the faster growing of any industry in the country and by and large has not had a heavy tax burden laid on it, so obviously it is a candidate for any type of tax reform. Service industries are growing very quickly and obviously are a candidate and a legitimate candidate.

We recognize as well that tax reform is well overdue and we applaud the efforts made by government in this regard. We also understand that there are great benefits that could come about by an equitable GST.

Having said that, our argument is primarily one not of the function of GST per se, even though our largest competitor is right next door in the United States and will not have that type of phenomenon. Incidentally, those of you familiar with Europe know that there is a VAT in Europe. It does hit all tourism sectors. However, each country is pretty well equal in their VAT application. In other words, they all have it in one form or another. But

Le prix est un aspect crucial du tourisme. Le dollar canadien a augmenté de 13 p. 100 depuis deux ans, comme d'autres témoins vous l'ont signalé ce soir. De plus, en dépit de l'inflation et d'une publicité accrue dans d'autres pays et dans certains États américains, notre gouvernement fédéral est en train de réduire son budget de publicité touristique sur une période de trois ans et d'une façon tout à fait arbitraire; cela nous inquiète considérablement et nous espérons que cela vous inquiète aussi. Pour nous, c'est une double paire de gifles.

La TPS de 9 p. 100 devrait coûter environ 1,1 milliard de dollars au tourisme canadien en 1993, c'est-à-dire la troisième année de cette taxe. On estime que les visiteurs étrangers dépenseront au Canada 635 millions de dollars de moins et que les Canadiens iront dépenser à l'étranger 524 millions de dollars de plus. C'est surtout aux États-Unis qu'ils iront. Au total, le déficit de la balance des paiements dans le secteur du tourisme pourrait dépasser quatre milliards de dollars d'ici 1993; ce sont des statistiques fournies par l'Institut canadien de recherche touristique, une filiale du «Conference Board» du Canada.

En projetant ces chiffres, nous prévoyons la disparition possible de 30,000 emplois dans le secteur du tourisme d'ici la fin de 1993. Nous avons mis au point une formule pour trouver ce chiffre mais ce n'est probablement pas une exagération, au contraire. Les étudiants et peut-être les nouveaux Canadiens risquent d'être les plus touchés, mais certaines régions qui dépendent beaucoup du tourisme pour leur croissance, faute de d'autres industries, pourraient être touchées très sévèrement aussi. A cet égard, il est intéressant de noter que pour les populations autochtones le tourisme est souvent une industrie de croissance importante. De multiples secteurs sont donc en cause.

Monsieur le président, cela étant posé, l'industrie du tourisme reconnaît un certain nombre de choses. Premièrement, l'industrie du tourisme est celle qui connaît la croissance la plus rapide et, dans l'ensemble, elle n'a pas été excessivement imposée jusqu'à présent, ce qui en fait un candidat évident pour n'importe quelle réforme fiscale. Les industries de service se développent très rapidement et constituent une cible toute désignée, une cible d'ailleurs légitime.

Nous reconnaissons d'autre part qu'il est grand temps de procéder à une réforme fiscale et nous applaudissons les efforts du gouvernement dans ce domaine. Nous convenons également des avantages considérables qu'on pourrait tirer d'une TPS équitable.

Cela dit, ce n'est pas tellement la fonction de la TPS que nous contestons bien que notre concurrent le plus important, les États-Unis, se trouve à nos portes et bien qu'il n'ait pas ce genre de contrainte. Soit dit en passant, ceux d'entre vous qui connaissent bien l'Europe savent qu'en Europe il y a la TVA. Par contre, contrairement à l'Amérique du Nord, tous les pays ont à peu près la même forme de TVA.

[Text]

that is not so within North America and that is one of our prime concerns.

However, we know that tax reform must take place. Our sense is that we should have really no exemptions across the board and as a consequence keep the tax very low. We have said between 3% and 5% would give the government what it is after, would allow a form of plow-back of some of that money to needy groups as required, and that by keeping a level of not more than 5% it would be a much fairer bet for our industry all the way through.

Mr. Chairman, that is the essence of our arguments. We would welcome any questions your committee might have to elaborate on our presentation.

The Chairman: Our designated lead questioner is Mr. Whittaker.

Mr. Whittaker: First of all, can you give me an idea of the percentage of people touring in your tourist industry who are Canadians?

Mr. Rowe: The vast majority of tourists in Canada are Canadians. The largest market for the tourist industry resides almost right in your home town. The ones who get the highest profile are from outside the country. And the next highest profile of course, almost equal, is the U.S. market, which everybody wants to go after, because as individuals they tend probably to be the higher spenders or the more visible spenders. But we estimate that roughly 80% of tourists within Canada are Canadians, and that is the essence of our argument. If you work against that group, you are really working against yourself.

• 2120

Mr. Whittaker: So that is in essence what is going to be hit. The rebate system does not matter, because 80% of your accommodation industry is going to be hit by this goods and services tax.

Mr. Rowe: That is correct.

Mr. John Lawson (Executive Director, Tourism Industry Association of Canada): I would not say that it does not matter.

Mr. Whittaker: I mean, it is a fairly sizeable chunk.

Mr. Lawson: It is \$7 billion worth of business for Canada today, and if you start to chip away at that, as the Conference Board is suggesting, to the tune of half a billion dollars in 1993, that is pretty significant dollars for our industry.

Mr. Whittaker: With the rebate system, with that 20%, have you done any studies with other VAT countries that have put a tax on the tourist industry to see in fact what percentage actually reapply for the rebate, and how much is simply gone, and whether there has been a study done

[Translation]

Nous savons qu'une réforme est inévitable mais nous pensons qu'il ne devrait pas y avoir d'exemption générale, ce qui suppose un taux d'imposition très faible. Nous pensons que 3 à 5 p. 100 devraient suffire aux besoins du gouvernement et lui permettre de rendre une partie de cet argent aux groupes les plus défavorisés; à tous les égards, ce serait une solution beaucoup plus équitable pour notre industrie.

Monsieur le président, voilà quels sont nos principaux arguments et nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions et à développer les aspects qui vous intéressent.

Le président: Notre premier intervenant est M. Whittaker.

M. Whittaker: Pour commencer, pouvez-vous nous donner une idée du pourcentage des touristes qui sont canadiens?

M. Rowe: L'énorme majorité des touristes qui visitent le Canada sont canadiens. Le principal centre touristique se trouve pratiquement dans votre ville, mais les touristes les plus influents sont de l'extérieur. Et, en deuxième lieu, pratiquement sur un pied d'égalité, il y a évidemment le marché américain, marché que tout le monde essaie d'attirer étant donné que les Américains dépensent vraisemblablement davantage ou, en tout cas, de façon plus visible. Cependant, nous estimons qu'environ 80 p. 100 des touristes au Canada sont des Canadiens et c'est là le fondement de notre argument. En fait, défavoriser ce groupe, c'est vraiment se saborder soi-même.

M. Whittaker: Voilà donc les répercussions qui se feront sentir. Le système de ristournes ne compte pas étant donné que 80 p. 100 de l'industrie hôtelière sera frappée par la taxe sur les produits et services.

M. Rowe: C'est exact.

M. John Lawson (directeur administratif, Association de l'industrie touristique du Canada): Je ne dirais pas que ça n'a pas d'importance.

M. Whittaker: En fait, il s'agit d'un pourcentage relativement considérable.

M. Lawson: Il s'agit d'un chiffre d'affaires de 7 milliards de dollars pour le Canada à l'heure actuelle et si, comme le dit le *Conference Board*, on en vient à perdre 1 milliard de dollars en 1993, cela représente des sommes assez importantes pour notre industrie.

M. Whittaker: Au sujet du système de ristournes et du 20 p. 100 accordé, avez-vous fait des études de l'application d'une TVA à l'industrie touristique d'autres pays afin de déterminer quel pourcentage des touristes se prévaut du remboursement et quelle proportion disparaît

[Texte]

to show a drop or what the drop is in foreign tourists coming into the country?

Mr. Rowe: No, we have not done a definitive study as such, but there are a number of observations that would apply to your question. Firstly, other countries where VAT has been enacted have all of the other surrounding countries with VAT as well. So the individual tourists are well familiar with it, and indeed Europeans will be familiar with VAT. It will not bother them an awful lot in Canada to some degree, except that the shelf price you see of items is the visible price-sensitive thing that the individual takes into account. There will also undoubtedly be a limit—because there is in the U.K. and France as well—on rebates, where you will not get a rebate for a \$25 item. It will probably be somewhere around \$100, I would expect, because it is virtually around that in the U.K.

The Chairman: The government suggestion is you had to have \$25 worth of rebate to claim it.

Mr. Rowe: That is right.

The Chairman: In other words, you had to spend I guess \$277 in order to get in the rebate factor.

Mr. Rowe: Exactly right, and that is the same in other countries as well. We think really, while it will affect the price-sensitive European and price-sensitive Japanese... Incidentally, Mr. Chairman, we have graphs that show that to some degree in the document you have. It is related to currency fluctuation, not to anything else, but it does show price sensitivity to some people that surprised us—for example, how price-sensitive the Japanese market was; I have dealt there for a number of years myself, and I would not have believed that had I not seen the stats.

However, where it will hit perhaps hardest is the U.S. market, where they are not used to the rebate system in a mass form, where it is a hassle to get the rebate back. You do have to go through a process. As a matter of fact, both Ontario and British Columbia have rebate systems now, and they are not the easiest things to work. I would suspect that off the top, roughly 50% probably do not bother to claim. I hope that answers your question.

Mr. Lawson: Another aspect, and more directly to your question too, is when New Zealand, which was the example mentioned earlier this evening, introduced their goods and services tax, or value-added tax, they discovered in the following year that they had about a 40% increase in New Zealanders travelling out, primarily to Australia, which is much more difficult than for Canadians to go to the United States. But it does certainly give you an idea of what the impact can be.

[Traduction]

tout simplement. En outre, avez-vous une étude qui montrerait un déclin de l'afflux de touristes étrangers au pays, si déclin il y a?

M. Rowe: Non, nous n'avons pas fait d'étude précise comme telle, mais votre question appelle un certain nombre de commentaires. Premièrement, dans les pays où une TVA est en vigueur, tous les autres pays voisins en appliquent une également. Les touristes individuels connaissent donc bien ce système, particulièrement les Européens. Cela ne les dérangera donc pas outre mesure de voir qu'une telle taxe est appliquée au Canada, sauf que ce qui compte aux yeux du consommateur, c'est le prix des articles affichés sur les rayons. En outre, il y aura sans doute une limite sur les remboursements. Ainsi, on ne pourra pas obtenir un remboursement sur un article de 25\$. D'ailleurs de telles limites existent en Grande-Bretagne et en France. Ici, elle sera probablement fixée autour de 100\$ parce que c'est à peu près la limite imposée en Grande-Bretagne.

Le président: Le gouvernement propose que l'on puisse s'en prévaloir pour les achats de 25\$ et plus.

M. Rowe: C'est exact.

Le président: Autrement dit, il vous faudrait dépenser à peu près 277\$ pour bénéficier d'une ristourne.

M. Rowe: Vous avez raison et c'est la même chose dans les autres pays. Même si nous pensons que les Européens et les Japonais chatoilleux sur les prix... en passant, monsieur le président, le document qui vous a été remis renferme des graphiques qui illustrent cet argument dans une certaine mesure. Les données en question portent sur les fluctuations des devises, et rien d'autre, mais cela montre à quel point certains touristes sont sensibles aux variations des prix. Dans le cas du Japon, par exemple, nous avons été surpris de constater à quel point les consommateurs japonais étaient sensibles à ces variations. J'ai personnellement fait des affaires avec eux pendant un certain nombre d'années et je ne l'aurais pas cru si je n'avais pas vu les statistiques.

Cependant, c'est le marché américain qui sera le plus durement touché. Les Américains ne sont pas habitués à un système généralisé de remboursement qui exige qu'on fasse un effort pour obtenir son argent. Il faut passer par une certaine filière. En fait, l'Ontario et la Colombie-Britannique ont toutes deux des systèmes de ristournes à l'heure actuelle, mais ce n'est pas facile à appliquer. Je soupçonne qu'environ 50 p. 100 des gens ne se donnent pas la peine de faire de réclamations. J'espère que cela répond à votre question.

M. Lawson: Il y a un autre aspect que je voudrais aborder et qui est plus directement lié à votre question. J'en reviens au cas de la Nouvelle-Zélande, dont on a parlé plus tôt ce soir. Lorsque le gouvernement a introduit une taxe sur les produits et services, ou une taxe à la valeur ajoutée, il a constaté une hausse de 30 p. 100 du nombre de Néo-Zélandais qui se rendaient à l'étranger, surtout en Australie. Or, c'est beaucoup plus compliqué pour eux que ce ne l'est pour les Canadiens de se rendre

[Text]

Mr. Whittaker: So you are expecting a fairly major downturn of what... You said \$1 billion. I think somewhere in one of your papers it is \$1.3 billion by 1993.

Mr. Lawson: That is correct, and that is not our number. That is a number that has been cranked out by the Conference Board of Canada through their sophisticated modelling.

Mr. Whittaker: What would the expected decline be in the first year of the goods and service tax?

Mr. Lawson: It is about \$600 million in the first year. Actually there is a table in your report—I believe it is page 7 of the document—that spells out precisely what that loss would be. It is \$635 million in 1991. It is \$1.1 billion in 1992, and \$1.159 billion in 1993.

Mr. Whittaker: Now, another major area of the tourism industry that has been hit in Canada, particularly on the west coast, is the convention business. What can the convention business expect as a result of a 9% goods and services tax?

• 2125

Mr. Rowe: The convention business for offshore conferences... The rebate mechanism may well work to some degree. It will work very hard against Canadian conventions. Canadian conventions are by far the larger share of the business. In the area of perhaps more than 95% of conventions in Canada are really completely Canadian oriented and completely Canadian attended.

What you hear of the international side is that it is large business, it is lucrative business, it is one that gets the headlines, but it does not fill the rooms. Indeed, Mr. Chairman, in the fall-off in U.S. business this year much of the slack has been taken up in some parts of the country by an increase in Canadian convention business.

Mr. Whittaker: Is it likely that Canadian business will leave the country or not?

Mr. Rowe: It could likely leave the country. That is what we are being told very vociferously by our membership. The other part is that fewer people attend because of the higher price.

Mr. Whittaker: Your industry takes into consideration a lot of what I would call single-family proprietorship motels. How is this going to affect them as far as compliancy administration goes?

Mr. Rowe: Our executive director, John Lawson, is a typical example of the small business man in a very big

[Translation]

aux États-Unis. Cela vous donne une idée des répercussions auxquelles on peut s'attendre.

M. Whittaker: Vous prévoyez donc des pertes assez considérables de l'ordre de... Vous avez dit de 1 milliard de dollars. Je pense que dans l'un de vos documents, on parle de 1,3 milliard de dollars d'ici 1993.

M. Lawson: C'est exact, et ce chiffre ne vient pas de nous. C'est le chiffre auquel est arrivé le «Conference Board» à l'aide de modèles complexes.

M. Whittaker: Quelle serait l'ampleur de la baisse prévue au cours de la première année de l'application de la taxe sur les produits et services?

M. Lawson: Cela représente environ 600 millions de dollars pour la première année. En fait, le rapport renferme un tableau—à la page 7 du document, je crois—qui chiffre précisément ces pertes. Il s'agit de 635 millions de dollars en 1991, de 1,1 milliard en 1992 et de 1,159 milliard en 1993.

M. Whittaker: Il y a un autre grand secteur de l'industrie du tourisme qui a été frappé au Canada, particulièrement sur la côte Ouest, et c'est le secteur des congrès. Quel sera l'effet de l'application d'une taxe de 9 p. 100 sur les biens et services sur le secteur des congrès?

M. Rowe: Pour les congrès étrangers, le mécanisme de ristourne pourrait fonctionner dans une certaine mesure. Par contre, il nuira énormément aux congrès canadiens. Or, ce sont ces congrès qui représentent la plus grosse part du chiffre d'affaires. Je dirais qu'aux alentours de 95 p. 100 des congrès au Canada affichent une orientation et une participation intégralement canadiennes.

Pour ce qui est du côté international, il s'agit d'un marché à la fois vaste et lucratif qui fait les manchettes, mais ce n'est pas cela qui remplit les chambres d'hôtel. En fait, monsieur le président, à la suite du ralentissement qu'ont connu les entreprises américaines cette année, les périodes creuses ont été compensées dans certaines régions du pays par une augmentation des congrès canadiens.

M. Whittaker: Est-il probable que les entreprises canadiennes aillent à l'étranger ou non?

M. Rowe: Elles pourraient fort bien aller à l'étranger. En tout cas, c'est le message très clair que nous transmettent nos membres. L'autre aspect, c'est que moins de gens participent à ces congrès en raison de leur prix élevé.

M. Whittaker: Votre industrie englobe un grand nombre de motels dont une famille est propriétaire. De quelle façon les exigences d'observation vont-elles toucher ces propriétaires?

M. Rowe: Notre directeur administratif, John Lawson, est un exemple typique du petit homme d'affaires

[Texte]

tourist-oriented city. John, perhaps you could just say a few words on this.

Mr. Nystrom: He is also one of my neighbours.

Mr. Lawson: I am a part owner of what we classify as a heritage inn—an 11-bedroom property here in Ottawa. We do not have any computerized system for calculating the various taxes on our customers' hotel bills. You can imagine the poor gal behind the front desk each day trying to calculate our clients' bills. It is going to be a very complicated job if we have to put up with a two-tier tax system, two remittances. We are quite concerned about that, as are of course many of our members. In Canada 85% of the businesses in tourism are classified as small business.

Mr. Whittaker: Are you saying in the brief you presented today that the tax as stated now should not go ahead, that they should go back to the drawing board and make it simpler?

Mr. Rowe: We are saying two things. First, we are saying that the tax should indeed be reduced in percentage and broadened in scope with few, if any, exemptions because we believe exemptions just lead to all kinds of problems and get out of hand very quickly.

Secondly, we strongly urge that another run be taken with the provinces to come up with some single approach to taxation. Someone asked earlier how that might be done in the retail group. The only answer we have is through continued negotiation. There just has to be a move there. From what a number of our members tell us across the country, with the shock wave that occurred with the 9% and the shock wave from presentation of the GST itself, we suspect there might be far better reception at the provincial level now than there was before. If that was a political tactic, Mr. Chairman, perhaps it is going to work.

The Chairman: Good tactic.

Mr. Whittaker: I noted with some interest on page 7, because we ran into this in the agricultural industry last year, that you stated that at least one major bank has directed its branches not to make loans to the tourism business until further notice. Has this expanded?

Mr. Rowe: We were absolutely paralytic with shock at that because as an industry we have had a very difficult time with financial institutions. As a matter of fact, a

[Traduction]

implanté dans une très grande ville axée sur le tourisme. John, peut-être pourriez-vous dire quelques mots à ce sujet.

M. Nystrom: C'est aussi l'un de mes voisins.

M. Lawson: Je suis copropriétaire de ce que l'on appelle une auberge du patrimoine, une propriété de 11 chambres, ici à Ottawa. Nous n'avons pas de système informatique pour calculer les diverses taxes relatives aux notes d'hôtel de nos clients. Imaginez le travail de la pauvre fille derrière le comptoir à qui l'on demandera d'essayer de calculer les notes de frais de notre clientèle. Ce sera une tâche très complexe si nous devons appliquer un système de taxation à deux paliers, deux remises. Cela nous inquiète énormément, comme d'ailleurs un grand nombre de nos membres. Au Canada, 85 p. 100 des entreprises touristiques entrent dans la catégorie des petites entreprises.

M. Whittaker: Dans le mémoire que vous présentez aujourd'hui, recommandez-vous que la taxe sous sa forme actuelle ne soit pas adoptée, que le gouvernement reprenne tout du début et prévoie quelque chose de plus simple?

M. Rowe: Nous souhaitons deux choses. Premièrement, le pourcentage de la taxe devrait être réduit et son assiette élargie. Il ne devrait y avoir que peu ou pas d'exonérations parce qu'à notre avis, les exonérations sont sources de multiples problèmes et échappent rapidement à tout contrôle.

Deuxièmement, nous invitons instamment le gouvernement à faire une autre tentative pour s'entendre avec les provinces afin d'élaborer un mécanisme de taxation unique. Quelqu'un a demandé tout à l'heure comment cela pourrait se faire au niveau du détail. La seule réponse que nous ayons c'est par le biais de négociations. Il faut absolument faire un effort en ce sens. D'après ce qu'un grand nombre de nos membres disséminés un peu partout au pays nous disent, compte tenu de l'onde de choc causée par l'annonce de la TPS à un taux aussi élevé que 9 p. 100, nous pensons qu'une démarche auprès des autorités provinciales risque d'être plus favorablement accueillie maintenant qu'auparavant. S'il s'agissait d'une tactique politique, monsieur le président, elle va peut-être marcher.

Le président: Bonne tactique.

M. Whittaker: Il y a une chose qui a attiré mon attention à la page 7 parce que c'est un problème qui a surgi dans l'industrie agricole l'année dernière. Vous mentionnez qu'au moins une grande banque a ordonné à ses succursales de ne pas consentir de prêts aux entreprises touristiques jusqu'à nouvel ordre. Cette initiative a-t-elle été suivie par d'autres établissements financiers?

M. Rowe: Nous avons littéralement été choqués par cette décision parce qu'en tant qu'industrie, nous avons beaucoup de mal à traiter avec les institutions financières.

[Text]

former minister took a run at financial institutions about two years ago just for this very reason.

The Chairman: We are a good committee at that.

Mr. Rowe: In the last two years financial institutions have actually turned around and been very interested in investing in tourism. When we found these several examples out, we became very concerned indeed. Not all financial institutions, but several of the major ones have just put on hold any investment.

• 2130

Mr. Whittaker: Would you care to name names for this committee? I would encourage it.

Mr. Rowe: The name of the one I can give you as the best example was the Toronto-Dominion Bank in its dealings with Elmhurst Resorts in Ontario. They were after a modest \$200,000 for refurbishing and upgrading of the plant, and it was put on hold. It is a very profitable company, by the way; it is not a company that is a hand-to-mouth type of thing.

Mr. Whittaker: Has this occurred in more than one instance with more than one bank?

Mr. Rowe: We hear that it has. I cannot give you the explicit examples.

M. Côté: Dans votre proposition, vous insistez sur une intégration de la taxe fédérale et de la taxe provinciale dans le cadre d'une taxe de vente nationale. Êtes-vous conscient de la difficulté qui se cache derrière cette proposition-là? À l'heure actuelle, il serait difficilement envisageable pour les provinces d'accepter ce *joint venture* avec le gouvernement fédéral, compte tenu de leur autonomie et de leurs prérogatives qu'elles veulent préserver. Mon opinion, vous le devinez bien, est que votre proposition n'est pas réaliste. Jusqu'à quel point croyez-vous cette mesure plausible, réalisable dans un délai raisonnable?

Mr. Rowe: Mr. Côté, I believe we have an example with one exception of the income tax being able to be collected. It is quite conceivable that with negotiation and with the changed climate, such integration could be brought about. This is what we believe. Because this tax is so complex on small business and pervades every province, the overwhelming advantage of one tax, we believe, would circumvent the normal and understandable arguments of the provinces themselves. We think reasonably that time and negotiations will bring it about.

M. Côté: Vous parlez déjà des difficultés d'application de la TPS. Ma question ne porte pas là-dessus. Vous trouvez beaucoup de désavantages dans la proposition de M. Wilson; j'affirme respectueusement que votre

[Translation]

En fait, un ancien ministre s'en est pris aux institutions financières il y a environ deux ans pour cette raison expresse.

Le président: Notre Comité ne s'en prive pas.

M. Rowe: En fait, depuis deux ans, les institutions financières avaient fait volte-face et se montraient très intéressées à investir dans le tourisme. Lorsque nous avons pris connaissance de ces cas, cela nous a énormément inquiétés. Ce ne sont pas toutes les institutions financières qui sont en cause, mais plusieurs grandes sociétés ont bloqué les investissements.

M. Whittaker: Auriez-vous l'obligeance de donner des noms précis au Comité? Je vous encourage vivement à le faire.

M. Rowe: Le meilleur exemple que je peux vous donner est celui de la Banque Toronto-Dominion qui a traité avec Elmhurst Resorts, en Ontario. Cette société voulait obtenir la somme modeste de 200,000\$ pour rénover et améliorer les installations, et leur demande a été mise en suspens. Soit dit en passant, il s'agit d'une société très rentable. Ce n'est pas une société qui vivote, loin de là.

M. Whittaker: Est-ce que cela s'est produit dans plus d'un cas et avec plus d'une banque?

M. Rowe: Je l'ai entendu dire, mais je ne peux pas vous donner d'exemples précis.

Mr. Côté: In your brief, you call for the integration of the federal and provincial tax so as to create a national sales tax. Are you aware of all the obstacles underlining this proposal? Right now, the provinces can hardly contemplate such a joint-venture with the federal government since they want to maintain their independence and their prerogatives. You will not be surprised if I tell you that I think your proposal is unrealistic. To what extent do you think this measure can be actually achieved within a reasonable time frame?

M. Rowe: Monsieur Côté, je pense qu'on peut s'inspirer du fait que le gouvernement, à une exception près, est en mesure de percevoir l'impôt sur le revenu. On peut aisément imaginer une telle intégration à la suite de négociations menées dans un climat différent. Voilà ce que je pense. Comme cette taxe sera en vigueur dans toutes les provinces et qu'elle impose des modalités complexes à toutes les petites entreprises, le fait d'avoir une seule taxe aurait l'avantage énorme de court-circuiter les arguments légitimes et compréhensibles des provinces elles-mêmes. Nous avons de bonnes raisons de croire qu'avec le temps, des négociations aboutiront.

Mr. Côté: You already spoke about the compliance problems related to the GST. However, my question does not deal with that issue. You find numerous faults with Mr. Wilson's proposal. I submit respectfully that your

[Texte]

suggestion est tout aussi irréaliste et irréalisable, sinon plus, parce qu'elle suppose un accord de plusieurs gouvernements. Je ne vois vraiment pas la possibilité qu'un gouvernement passe à l'action dans un délai raisonnable.

Mr. Lawson: If I might just add a comment, I had a discussion with a deputy minister from Quebec recently who suggested to me that some analysis done within the province of Quebec showed that a provincial tax rate, if it were to be included with the system of the GST, could come in at somewhere around 3.5% to 4%. If you were to have a federal tax set at, say, 5% and if each province were allowed to set its own rate—it would not have to be the same in every province—it may be very attractive for provinces who would be able to collect the same amount of money with a much lower provincial tax rate. I think perhaps it would be politically attractive to many provinces.

The Chairman: It sure would be. I am going to cut you off on this right now and go to Mr. Berger.

• 2135

Mr. Berger (Saint-Henri—Westmount): I was looking at the graphs in which you show the effect that variations in the exchange rate have had on tourism from a selected number of countries. It is very dramatic. It shows that when the Canadian dollar is high, tourism from these countries drops. It seems to me that the exchange rate variations over the past 5 or 10 years are often more important than a little old 9% tax.

Mr. Rowe: With respect to the foreign tourist, you are absolutely correct. However, as mentioned earlier, 80% of Canadian tourism is made up of Canadians visiting Canada. They are not affected by exchange rates within the country itself. Hence the 9% is an absolutely new factor.

Mr. Berger: They will not be getting rebates, either.

Mr. Rowe: Right. But the other side of the coin is that if the Canadian dollar remains high—and we are given to understand by the banking community that it will remain high for some time—it is going to be more attractive for Canadians to visit abroad. Many visits will be to the United States, where Canadians have a great propensity to visit anyway.

Mr. Berger: You say that 80% of travel in Canada is by Canadians.

Mr. Rowe: That is correct. And roughly 90% of the conventions in Canada are of Canadian origin. These are conventions from 50 people to 500.

Mr. Berger: What about the regional effect of this tax? You said that Prince Edward Island depends more on tourism than any other province: 9.6% of their gross

[Traduction]

own suggestion is just as unrealistic, if not more, because it implies an agreement of several governments. Really, I do not see a government making any move within a reasonable time frame.

M. Lawson: J'aimerais ajouter un commentaire. Récemment, je me suis entretenu avec un sous-ministre du Québec qui m'a dit que certaines analyses effectuées au sein de la province montraient que le taux d'une taxe provinciale intégrée au système de la TPS pourrait s'établir aux environs de 3,5 p. 100 à 4 p. 100. Si l'on avait une taxe fédérale de 5 p. 100, par exemple, et si chaque province était autorisée à fixer son propre taux—taux qui ne serait pas nécessairement le même—les autorités provinciales seraient sans doute très intéressées. En effet, elles seraient en mesure de percevoir les mêmes sommes grâce à une taxe de vente provinciale inférieure. Je pense que sur le plan politique, cela pourrait intéresser de nombreuses provinces.

Le président: J'en suis sûr. Je vais maintenant vous interrompre et donner la parole à M. Berger.

M. Berger (Saint-Henri—Westmount): Les graphiques que vous nous avez fournis permettent d'établir que les fluctuations dans le taux de change exercent une incidence très marquée sur notre industrie touristique. Ainsi, on constate que la valorisation du dollar canadien entraîne une chute du tourisme en provenance d'un certain nombre de pays. J'ai l'impression que les fluctuations dans les taux de change enregistrées au cours des cinq à 10 dernières années revêtent probablement plus d'importance qu'une petite taxe de 9 p. 100.

M. Rowe: Vous avez absolument raison au sujet du tourisme étranger. D'ailleurs, comme on l'a déjà mentionné, 80 p. 100 des touristes qui voyagent au Canada sont des Canadiens. Ils ne sont donc pas touchés par les fluctuations dans le taux de change. La taxe de 9 p. 100 aura donc une incidence certaine.

M. Berger: Et ces touristes canadiens n'auront naturellement pas droit à un remboursement de la taxe.

M. Rowe: C'est juste. L'envers de la médaille c'est que si la valorisation du dollar canadien se poursuit comme nous l'ont donné à entendre les milieux bancaires, les Canadiens seront incités à voyager à l'étranger. Comme c'est déjà le cas, un grand nombre d'entre-eux iront passer des vacances aux États-Unis.

M. Berger: Vous avez dit que 80 p. 100 des touristes qui visitent le Canada sont des Canadiens.

M. Rowe: C'est juste. Et environ 90 p. 100 des congrès tenus au Canada sont organisés par des Canadiens. Il s'agit de congrès auxquels participent de 50 à 500 personnes.

M. Berger: Qu'en est-il de l'incidence régionale de cette taxe? Vous avez fait remarquer que l'économie de l'Île du Prince-Édouard repose sur le tourisme plus que

[Text]

provincial product comes from tourism. B.C. is second, Nova Scotia third, New Brunswick fourth, Newfoundland fifth. Would these provinces not suffer the most from this tax?

[Translation]

celle de toute autre province. En effet, la province tire 9,6 p. 100 de son produit brut du tourisme. Après l'Île du Prince-Édouard, c'est la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick et Terre-Neuve qui comptent le plus sur le tourisme. N'ai-je pas raison de croire que ce sont ces provinces qui seront les plus touchées par cette nouvelle taxe?

Mr. Rowe: Indeed they would.

Mr. Berger: I am from Quebec, and I know that it is easier to drive to Maine. It is a four- or five-hour drive, whereas if you want to go P.E.I it is 8 or 10 hours. Would this be compounded by the GST?

M. Rowe: En effet.

M. Berger: Je viens du Québec, et je sais qu'on ait en voiture de quatre à cinq heures pour se rendre au Maine contre huit à 10 heures pour aller à l'Île du Prince-Édouard. La TPS n'incitera t-elle pas encore davantage les Québécois à passer leurs vacances aux États-Unis?

Mr. Rowe: Yes, and we have seen evidence of that this summer. U.S. tourists have fallen off in Atlantic Canada, and their numbers were made up by Canadians, an increase in Canadian travel.

M. Rowe: Oui, et c'est ce que nous avons vu cet été. Le tourisme en provenance des États-Unis a diminué dans la région de l'Atlantique, et cette diminution a été compensée par une augmentation du tourisme interne.

Mr. Berger: Canadians would be less likely to go to destinations in Canada, and the provinces that would be the hardest hit are the ones who are the most dependent on tourism.

M. Berger: Toute augmentation des prix incitera les Canadiens à voyager à l'extérieur du Canada, et les provinces qui seront les plus touchées sont celles dont l'économie repose le plus sur le tourisme.

Mr. Rowe: Correct.

M. Rowe: C'est exact.

Mr. Berger: You recommended that the excise tax on motor fuels be removed, right?

M. Berger: Vous avez recommandé la suppression de la taxe d'accise sur les combustibles, n'est-ce pas?

Mr. Lawson: Yes, to be replaced by the GST.

M. Lawson: Oui, et qu'on la remplace par la TPS.

• 2140

Mr. Berger: We had a recommendation similar to that earlier today, and I did not have an opportunity to ask a question then, but it seems to me that... Is there not a conservation element in there that you are not addressing? Canadians are energy wasters. I think we have the highest consumption of energy per capita of any country in the world. So does not a higher cost of gasoline or other motor fuels force us, if you will—probably not very effectively, obviously, but is there not an incentive anyway to restrict our consumption? And by removing that tax would we not be basically encouraging more wasteful practices?

M. Berger: On nous a fait une recommandation semblable plus tôt ce matin, mais je n'ai pas pu à ce moment poser une question à ce sujet. N'oubliez-vous pas la question de la conservation? Les Canadiens gaspillent l'énergie. Nous sommes les plus grands consommateurs d'énergie par habitant dans le monde. Une taxe élevée sur l'essence et les autres carburants ne vise-t-elle pas à nous amener, peut-être pas de la façon la plus efficace, à restreindre notre consommation de ces produits? La suppression de cette taxe n'aurait-elle pas l'effet contraire?

Mr. Lawson: I think the fact that Canada is the size and shape that it is places transportation in a different light than it might in some other jurisdictions in the world. Motor fuels and the cost of them relate not only to automobiles but also to aircraft, rail, and other forms of transportation.

M. Lawson: On ne peut pas aborder la question des transports au Canada de la même façon qu'on le ferait ailleurs, compte tenu de la taille et de la configuration de notre pays. Non seulement les voitures, mais les avions, les trains et d'autres modes de transport utilisent des carburants.

We are saying transportation should not be treated any differently than the vast majority of other commodities and products and services to be sold in this country. It has borne a disproportionate level of tax in the past, and we believe that as you adjust the system you should simply put everything onto the same equal footing and thereby put motor fuels into that category.

Nous estimons qu'il ne faut pas traiter les produits servant au transport autrement qu'on ne traite la vaste majorité des produits et des services vendus au pays. Ils ont été assujettis jusqu'ici à des taxes démesurément élevées, et il faut désormais traiter tous les produits de la même façon.

Mr. Berger: How do we promote conservation?

M. Berger: Comment proposez-vous de favoriser les économies d'énergie?

[Texte]

The Chairman: Can I ask you to let another member have the floor for a second? Mr. Soetens for the final question, because we have run out of time.

Mr. Soetens: First of all, I have to compliment your group on the brief. I found it to be one of the better ones I have read, not being negative to the others. I understood the plight or the concerns of your industry very well by the brief, so I should comment on it.

In your brief you have made comment about the fact that you are having ongoing discussions with the government. There were some 14 issues, I believe. In fact you issued a press release some while back on the outstanding issues. Now, many of them I believe have been dealt with. Has the government been responsive in the overall? And since the press release, have there been any more resolved to your satisfaction? To me, it seemed the government was going in the direction you wanted on an awful lot of issues, and I guess I would like to hear if there is anything further on that.

Mr. Lawson: Yes, I would comment that we have had extremely good co-operation within the Department of Finance. The answer to the question have any other issues been resolved unfortunately has to be negative at this point. That is not to say that we do not anticipate that they ultimately will be. You are referring specifically to issues on such things as the GST treatment on package tours, transportation in the broader sense, and convention business. We would like to see those included in the rebate mechanism or a tax rebate for foreign visitors.

Mr. Soetens: So those issues are still outstanding.

Mr. Lawson: There are issues outstanding. We have not been turned down on them, but we would hope this committee perhaps would apply whatever appropriate input it would have to the Department of Finance to encourage them to look favourably upon those other considerations we put forward.

Mr. Soetens: And has your organization also communicated with the Minister of Tourism?

Mr. Lawson: Yes, we have.

Mr. Soetens: He sits at the Cabinet table too, I gather.

Mr. Rowe: We have constant dialogue there.

The Chairman: I want to thank you for coming tonight. It is an excellent brief and an excellent presentation.

Mr. Lawson: Thank you.

Mr. Manley: Mr. Chairman, without asking a question, I think it would worth pointing out to the witnesses that when the Canadian Bankers' Association was present before us we raised the issue of their treatment of their tourism customers, and I think if I am not mistaken we received less than an entirely frank reply, given the

[Traduction]

Le président: Pourriez-vous laisser quelqu'un d'autre poser une question? Monsieur Soetens, c'est à vous de poser la dernière question puisque notre temps est presque écoulé.

M. Soetens: J'aimerais d'abord féliciter votre groupe de son mémoire. Sans vouloir déprécier les autres qui nous ont été présentés, je crois que le vôtre était l'un des meilleurs qu'il m'a été donné de lire. Je comprends maintenant très bien la situation dans laquelle se trouve votre industrie.

Vous soulignez dans votre mémoire que vous participez actuellement à des discussions avec le gouvernement, lesquelles portent, si je ne m'abuse, sur 14 points. Vous énumérez il y a quelque temps dans un communiqué les questions qui sont toujours à l'étude. Je pense qu'il n'en reste plus beaucoup. Le gouvernement s'est-il montré conciliant dans l'ensemble? Depuis la diffusion du communiqué, avez-vous obtenu satisfaction sur d'autres points? J'ai eu l'impression que vous aviez obtenu beaucoup de concessions du gouvernement, et j'aimerais savoir si c'est bien le cas.

M. Lawson: Nous avons obtenu une excellente collaboration du ministère des Finances. D'autres questions n'ont malheureusement pas été réglées depuis la diffusion du communiqué auquel vous faites allusion. Nous avons cependant bon espoir qu'elles le seront un jour ou l'autre. Vous pensez plus précisément à l'incidence de la TPS sur les voyages organisés, sur les transports en général et sur les congrès. Nous voudrions que les visiteurs étrangers bénéficient d'un remboursement de taxe pour ces activités également.

M. Soetens: Ces questions n'ont donc toujours pas été réglées.

M. Lawson: On ne nous a pas communiqué de décision finale sur ces questions, mais nous aimerions bien que le Comité fasse pression auprès du ministère des Finances pour qu'il nous donne satisfaction.

M. Soetens: Votre organisme s'est-il aussi adressé au ministre du Tourisme?

M. Lawson: Oui.

M. Soetens: Ce dernier siège bien sûr au Cabinet.

M. Rowe: Le Cabinet est au courant de nos préoccupations.

Le président: Je vous remercie d'être venu nous présenter ce soir un excellent mémoire.

M. Lawson: Je vous remercie.

M. Manley: Monsieur le président, je ne veux pas poser une question, mais je pense que nos témoins aimeront savoir que nous avons discuté de la question du tourisme avec les représentants de l'Association des banquiers du Canada qui, si je ne m'abuse, ont fait preuve de beaucoup de réticence compte tenu du témoignage que nous venons

[Text]

evidence we have had tonight. Considering that their brief was recommending the tax be imposed, it does not seem to me to be evidence of a lot of good faith on the part of that association—unless they were really in ignorance of what was happening.

Mr. Soetens: Mr. Manley, in fairness, I do not think this committee should get into a discussion about the case of one constituent having a problem with one bank without really knowing. . . I am not suggesting these people are not knowledgeable, but in fairness I would leave it up to the two parties who are having a problem to discuss it. And if in fact your organization can come out with a policy statement or come out with some letter of proof or some. . . Simply because one business could not get a loan I hazard to say is not an example of banks that have gone. . . Not that I want to defend the banks, but in fairness—

• 2145

Mr. Manley: It sure sounds like it.

Mr. Soetens: I think we have to have a lot more before this committee really is going to delve into that one.

The Chairman: In any event, after we are finished with the GST—

Mr. Soetens: We can maybe do this.

The Chairman: —we might get into an act called the Bank Act.

Mr. Soetens: That is right. Yes.

The Chairman: The meeting is adjourned until 9.30 a.m. tomorrow.

[Translation]

d'entendre ce soir. Étant donné que cette association recommande l'imposition de la taxe aux services touristiques, il nous faut en conclure que les banques font preuve de mauvaise volonté à moins qu'elles connaissent mal la situation.

M. Soetens: Monsieur Manley, je ne pense pas que ce Comité devrait prendre parti pour un électeur qui connaît peut-être des difficultés avec son banquier, sans vraiment savoir de quoi il retourne. . . Nos témoins sont sans doute très bien renseignés, mais je crois que c'est aux deux parties en cause de régler leurs problèmes. Si votre organisme peut nous fournir un énoncé de politique ou des preuves quelconques. . . On ne peut pas mettre en cause les banques simplement parce que l'une d'entre elles aurait refusé un prêt à une entreprise. . . Je ne veux pas les défendre, mais pour être juste. . .

M. Manley: Je m'y serais trompé.

M. Soetens: Il faudrait que le Comité soit beaucoup plus renseigné avant de se lancer dans l'étude de cette question.

Le président: De toute façon, quand nous aurons terminé l'étude de la TPS. . .

M. Soetens: Nous pourrions alors étudier ce dossier.

Le président: Nous devrions étudier une loi qui s'appelle la Loi sur les banques.

M. Soetens: En effet.

Le président: La séance est levée jusqu'à 9h30 demain.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Retail Council of Canada:

Alasdair McKichan, President;
Bob Whitell, President, F.W. Woolworth Co. Ltd.;
Marc Malowin, Corporate Director, Taxation, Provigo Inc.;
Peter Woolford, Vice President.

From the Canadian Retail Hardware Association:

Blair Douglas, Past President, (Home Hardware Dealer);
Georges Lanouette, Governor, (Rona Dealer);
Fred Pelley, Pro Hardware Dealer;
Tom M. Ross, Executive Director;
John J. Finlay, Executive Vice President.

From the Tourism Industry Association of Canada:

Bill Rowe, Chairman;
John Lawson, Executive Director.

TÉMOINS

Du Conseil canadien du commerce de détail:

Alasdair McKichan, président;
Bob Whitell, président, F.W. Woolworth Co. Ltd.;
Marc Malowin, directeur général, Impôt, Provigo Inc.;
Peter Woolford, vice-président.

De l'Association canadienne des détaillants en quincaillerie:

Blair Douglas, ancien président, (concessionnaire Home Hardware);
Georges Lanouette, gouverneur, (concessionnaire Rona);
Fred Pelley, concessionnaire Pro Hardware;
Tom M. Ross, directeur exécutif;
John J. Finlay, vice-président exécutif.

De l'Association de l'industrie du tourisme du Canada:

Bill Rowe, président;
John Lawson, directeur exécutif.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 45

Thursday, September 28, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 45

Le jeudi 28 septembre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Finance

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du comité

Marie Carrière

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, SEPTEMBER 28, 1989

(52)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 9:35 o'clock a.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Vice-Chairman, Murray Dorin, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski and René Soetens.

Acting Members present: John Manley for Roy MacLaren; Diane Marleau for Douglas Young and Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff:* Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Cheryl Knebel, Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the Canadian Manufacturers' Association: Ray Pinard, Past Chairman; Jim Wright, 1st Vice-President; Jim Hutchison, Chairman, Taxation Committee; J. L. Thibault, President; Eric G. Owen, Manager, Taxation and Financial Policy. *From the Canadian Exporters' Association:* George Penna, Vice-President, Taxation (Noranda Inc.); John S. Draffin, Assistant Vice President, Commodity Tax Group (Northern Telecom Canada); L. James Taylor, President; J. D. Moore, Secretary.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Services Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Ray Pinard and Jim Wright made opening statements and, with the other witnesses, answered questions.

At 11:04 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:06 o'clock a.m., the sitting was resumed.

James Taylor made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

John Crispo made an opening statement and answered questions.

At 11:40 o'clock a.m., the Chairman took the Chair.

At 12:09 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Carol Chafe
Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 28 SEPTEMBRE 1989

(52)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 9 h 35 dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Murray Dorin (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski et René Soetens.

Membres suppléants présents: John Manley remplace Roy MacLaren; Diane Marleau remplace Douglas Young et Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Basil Zafiriou, analyste principal et Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité:* Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: De l'Association des manufacturiers canadiens: Ray Pinard, ancien président; Jim Wright, 1^{er} vice-président; Jim Hutchison, président, Comité de l'impôt; J.L. Thibault, président; Eric G. Owen, directeur, politique fiscale et financière. *De l'Association des exporteurs canadiens:* George Penna, vice-président, Impôt (Noranda Inc.); John S. Draffin, vice-président adjoint, Groupe de l'impôt sur les produits («Northern Telecom Canada»); L. James Taylor, président; J.D. Moore, secrétaire; John Crispo, professeur.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité poursuit l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26.*)

Ray Pinard et Jim Wright font des exposés puis répondent aux questions avec les autres témoins.

À 11 h 04, la séance est suspendue.

À 11 h 06, la séance se poursuit.

James Taylor fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

John Crispo fait un exposé et répond aux questions.

À 11 h 40, le président assume la présidence.

À 12 h 09, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Carol Chafe

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Thursday, September 28, 1989

• 0936

The Vice-Chairman: I call this meeting to order. Today's first witness is the Canadian Manufacturers' Association. I would invite you gentlemen to introduce yourselves to the members of the committee and we will then proceed to any opening remarks you may have.

M. Raymond Pinard (président sortant, conseil d'administration, Association des manufacturiers canadiens): Bonjour, monsieur le président. Mon nom est Raymond Pinard; je suis le président sortant du conseil d'administration de l'Association des manufacturiers canadiens et, pour gagner ma vie, je travaille pour Domtar Inc..

L'Association des manufacturiers canadiens compte plus de 3,000 membres à travers le Canada. Nous sommes structurés dans chaque province. Nous représentons de grandes, de moyennes et de petites entreprises. En fait, la majorité de nos membres emploient moins de 100 employés.

M'accompagnent ce matin, Laurent Thibault, président de l'Association, et Jim Hutchison, président de notre comité sur les taxes et aussi employé d'IBM. À l'extrême gauche se trouve Eric Owen, directeur de la taxation pour l'Association canadienne des manufacturiers; enfin, James Wright, premier vice-président de l'Association canadienne des manufacturiers qui travaille à Dynatec de Winnipeg. Il va d'ailleurs vous présenter notre mémoire.

La réforme fiscale, avec plus particulièrement la TPS, est de première importance pour notre industrie si on veut qu'elle continue d'être un des principaux moteurs de l'économie canadienne.

Mr. R. James Wright (First Vice-Chairman, Canadian Manufacturers' Association): Good morning, Mr. Chairman. I would like to thank the committee for this opportunity to discuss the federal government's latest initiative, the goods and services tax proposals. CMA has been pursuing reform to the current federal sales tax for more than 35 years, and finally someone has heard us.

Any change in the consumption tax field is important to manufacturers. Today we bear the major burden of federal sales tax, which hampers our efforts to compete in domestic and global markets. Even Finance Minister Wilson has called it the silent killer of jobs.

Manufacturing is the engine of growth in an aggressive world economy and failure to recognize this will have a

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le jeudi 28 septembre 1989

Le vice-président: La séance est ouverte. Le premier témoin d'aujourd'hui représente l'Association des manufacturiers canadiens. Messieurs, je vous invite à vous présenter aux membres du Comité, puis à nous faire part de votre déclaration préliminaire.

Mr. Raymond Pinard (Outgoing Chairman of the Board, Canadian Manufacturer's Association): Good morning, Mr. Chairman. My name is Raymond Pinard; I am the outgoing Chairman of the Board for the Canadian Manufacturer's Association and I work for Domtar Inc. for a living.

The Canadian Manufacturer's Association has over 3,000 members throughout Canada. We are represented in each province. Our membership is made of big, medium and small companies. In fact a majority of our members have less than 100 employees.

With me this morning are Laurent Thibault, Chairman of the Association and Jim Hutchison, Chairman of our Tax Committee, who is working with IBM. On the far left is Eric Owen, Director of Taxation for the Canadian Manufacturer's Association; finally, James Wright, first Vice-Chairman of the Canadian Manufacturer's Association, who works with Dynatec in Winnipeg. He will present you our brief.

Fiscal reform, and especially GST, is of paramount significance for our industry if it is to remain one of the main driving forces behind the Canadian economy.

M. R. James Wright (premier vice-président, Association des manufacturiers canadiens): Bonjour, monsieur le président. J'aimerais remercier le Comité de nous donner l'occasion de nous prononcer ici sur la dernière initiative du gouvernement fédéral, à savoir le projet de taxe sur les produits et services. L'AMC préconise depuis plus de 35 ans une refonte du régime fédéral de taxe de vente, et son message a été enfin entendu.

Toute modification du régime des taxes à la consommation concerne au premier chef les fabricants canadiens. Aujourd'hui, nous supportons la plus grande partie de la taxe fédérale de vente, qui constitue pour nous un obstacle face à nos concurrents sur les marchés intérieur et internationaux. Le ministre des Finances, Michael Wilson, a dit lui-même de cette taxe qu'elle supprimait des emplois en silence.

Le secteur manufacturier est le moteur de la croissance dans une économie mondiale dynamique, et toute

[Texte]

profound implication not only for manufacturers but for policy-makers and for the future of Canada. CMA promotes the fact that we compete in an aggressive economy. Our recent paper outlines the road for Canada to succeed in the face of this international competition.

• 0940

The current federal sales tax, aptly called the manufacturers sales tax, discriminates against exports, favours imports and is levied on a narrow base of 75,000 businesses. It is complex to administer as is evidenced by the 22,000 administrative provisions.

The CMA supports the government's proposal to proceed quickly with the implementation of a goods and services tax. The entire tax regime, including income taxes and sales tax, helps establish the climate for companies' investment decisions. Providing the right climate in both areas encourages investment. Failure to establish either the right income tax or the right sales tax will discourage the investment that supports our international competitive position.

Mr. Chairman, you and your committee have a copy of our brief. In summary, the major points we make in our support of the GST are first that provincial participation is paramount, and efforts should be immediately undertaken to make certain this happens. CMA is already addressing this with the provinces. Further simplification of the tax system can be achieved with the reduction of the exemptions and the various fiscal offsets. The tax must be highly visible. Transition provisions need to be amended and the impact on cashflow as a minimum must be neutral.

The CMA believes that a goods and services tax is both appropriate and necessary. We recognize it is a new concept for Canada and that considerable efforts must be taken to understand that concept. We believe that the national discussions should not dwell on whether we should or should not have such a tax but rather on how we make it work.

This concludes my remarks, and we would be happy to answer your questions. First, though, perhaps Larry Thibault has a couple of comments.

Thank you.

Mr. Laurent Thibault (President, Canadian Manufacturers' Association): Mr. Chairman, if I could refer you to a one-page hand-out we gave the committee this morning, entitled exhibit 5, I could make one or two comments on it. This is additional evidence to supplement exhibit 4 in our initial submission, and you will find that the tables are very, very similar.

[Traduction]

politique qui n'en tiendrait pas compte risque d'avoir de graves conséquences non seulement pour les fabricants, mais pour les pouvoirs publics et pour l'avenir du Canada. L'AMC insiste sur l'intensité de la concurrence dans une économie dynamique. Notre dernier document propose une voie qui devrait permettre au Canada de réussir face à la concurrence internationale.

L'actuelle taxe fédérale de vente, appelée avec en justesse taxe sur les ventes des fabricants, a un effet discriminatoire à l'encontre des exportations, favorise les importations et s'applique sur une assiette étroite de 75,000 entreprises. Son administration est très complexe, puisqu'elle comporte 22,000 dispositions administratives.

L'AMC appuie le projet gouvernemental de mise en oeuvre rapide d'une taxe sur les produits et les services. L'ensemble du régime fiscal, notamment les impôts sur le revenu et la taxe de vente, intervient dans l'établissement du climat qui détermine les choix d'investissements des entreprises privées. Pour favoriser l'investissement, il est essentiel d'assurer le meilleur climat aussi bien en matière d'impôts sur le revenu qu'en matière de taxe de vente, à défaut de quoi on dissuade les investisseurs qui sont essentiels au maintien de notre situation concurrentielle à l'échelle internationale.

Monsieur le président, des exemplaires de notre mémoire vous ont été distribués. En résumé, nous faisons valoir, à l'appui de la TPS, qu'il est tout d'abord essentiel d'obtenir la participation des provinces, et qu'il faut immédiatement entreprendre des démarches en ce sens. L'AMC fait déjà des pressions auprès des provinces à ce sujet. Par ailleurs, on peut encore simplifier le régime fiscal en réduisant le champ des exemptions et des compensations. Il faut que la taxe soit visible. Il faut modifier les dispositions transitoires et neutraliser ses conséquences sur la marge brute d'autofinancement.

L'AMC estime qu'une bonne taxe sur les produits et services est non seulement opportune, mais qu'elle est indispensable. Il s'agit pour le Canada d'une nouveauté qu'on doit s'efforcer de bien faire comprendre. À notre avis, le débat national ne devrait pas porter sur la question de savoir s'il convient ou non de mettre en oeuvre une telle taxe, mais au contraire sur la façon de la mettre en oeuvre.

Voilà qui termine cette présentation, et nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions. Mais tout d'abord, Larry Thibault voudrait faire quelques remarques.

Je vous remercie.

M. Laurent Thibault (président, Association des manufacturiers canadiens): Monsieur le président, je voudrais faire deux remarques concernant le document d'une page, appelé document numéro 5, que nous avons remis au Comité ce matin. Il s'agit d'un complément d'information qui s'ajoute au document numéro 4 de notre présentation initiale, et vous pourrez constater que

[Text]

I would like to refer you to the various questions we asked in our survey. Exhibit 4 in our initial submission is the result of a survey we took of our members in March, exploring with them how they felt about the concept of a multi-stage sales tax, as it was then called. The second exhibit, exhibit 5, is the result of a survey we have taken just in the last few weeks. This survey was taken right after we had given our members a thorough seminar on the sales tax. They had the benefit of the better part of a day of discussion on the proposed new tax, so they were able then to express their views in a sense with a lot more understanding.

Generally speaking we have found, as you will see from the various responses, that the members seem very favourable to the tax. What is interesting is that the support for various aspects of the tax that are so critical for manufacturing increases quite substantially as people come to understand what it is about. We find many concerns and fears are alleviated once they know the details of how the tax will work.

I just wanted to add this additional piece of evidence. Thank you.

The Vice-Chairman: I thank you for that, because it is quite interesting to see the difference that has occurred in just a few months.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Bienvenue, monsieur Thibault, ainsi que les autres membres de l'Association des manufacturiers canadiens.

First of all I want to say that I am sure the association before us today realizes that amongst ordinary Canadians out there there is a tremendous amount of opposition to the tax. The most recent poll done by CTV says 79% of the Canadian people oppose the proposition before us—so does John Bulloch, so does the Chamber of Commerce, so do a lot of witnesses that have come before us. It seems to me that one of the reasons it is being brought in is that the Minister of Finance is convinced it will help you, help your association, help the manufacturers of this country.

• 0945

What I want to know precisely, because there is so much opposition to it, is what does this mean in dollar terms for you? What will you save? How much better is this proposition than the existing tax for you? Secondly, Mr. Wilson has said it is a silent killer of jobs. You have said the same thing. When Mr. Gorbet was here, the Deputy Minister of Finance, we asked him what he meant by "silent killer of jobs", how many jobs are killed, and he could not tell us. First of all, what does this mean to you in terms of dollars? How much better off will you be because of the new GST compared to the old system? Second, what do you mean by the "silent killer of jobs"?

[Translation]

les tableaux des deux documents sont tout à fait semblables.

Je voudrais parler des différentes questions que nous avons posées au cours de notre étude. Le document numéro 4 de notre présentation initiale donne les résultats d'une étude réalisée auprès de nos membres en mars dernier, où on leur demandait leur avis concernant la formule d'une taxe de vente multi-stades, dont il était question à l'époque. Le deuxième document, document numéro 5, donne les résultats d'une étude réalisée au cours des dernières semaines, à l'issue d'un séminaire sur la taxe de vente. Nos membres avaient assisté pendant une bonne partie de la journée à une présentation du projet de TPS, et ils ont donc pu se prononcer en connaissance de cause.

De façon générale, on peut constater, d'après les différentes réponses, que nos membres semblent très favorables à la taxe. En particulier, l'appui qu'ils accordent aux différents éléments de la taxe qui concernent directement les fabricants est proportionnel à leur compréhension du système. Bon nombre d'appréhensions et de craintes ont disparu une fois que les modalités d'application du système ont été bien comprises.

Je voulais simplement verser ce complément d'information au compte rendu. Je vous remercie.

Le vice-président: Je vous en remercie, car il est intéressant de voir une telle évolution en quelques mois.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): I would like to welcome Mr. Thibault and the other members of the Canadian Manufacturers' Association.

Tout d'abord, l'association que vous représentez n'ignore sans doute pas qu'une partie très importante de la population canadienne s'oppose à cette taxe. Le plus récent sondage réalisé par CTV donne 79 p. 100 de Canadiens hostiles à ce projet—et c'est également l'attitude de John Bulloch, de la Chambre de commerce et d'un grand nombre de témoins qui ont comparu devant nous. Il me semble que l'un des fondements de cette démarche, c'est que le ministre des Finances est convaincu qu'il vous vient en aide, qu'il aide votre association, qu'il aide le secteur manufacturier canadien.

Compte tenu de cette forte opposition, j'aimerais connaître le montant exact des économies que cette proposition vous permettrait de réaliser. Combien économiserez-vous? Que gagnerez-vous par rapport à la taxe actuelle? Deuxièmement, M. Wilson dit de la taxe actuelle qu'elle supprime des emplois en silence. Vous reprenez cette formule. Lorsque le sous-ministre des Finances, M. Gorbet, a comparu devant nous, nous lui avons demandé ce que cette formule signifiait exactement, et combien d'emplois étaient ainsi supprimés; il n'a pas pu nous le dire. Tout d'abord, quel sera l'effet de la nouvelle taxe exprimée en dollars? Quels avantages va-t-

[Texte]

Mr. Jim Hutchison (Tax Committee, Canadian Manufacturers' Association): Let me try to cover some of those points, Mr. Chairman. Let me begin with the latter one on the "silent killer of jobs".

I think it has been well recognized, and I think it has been stated to the committee before, that in fact there are a lot of defects with the present system. Exports are impeded because a certain amount of the tax, in the way it operates, ends up in export pricing. Imports generally receive more favourable treatment, because the point of taxation occurs generally in advance of the point at which it occurs on Canadian manufactured goods. Even inside Canada there are a lot of variations in the base. There are a lot of special provisions—some 22,000 of them—and it adds up to essentially an inequitable tax across the economy.

Mr. Nystrom: With respect, sir, I understand the tax, but what I want to know is, in dollar terms, how much are you going to save with the new proposition compared to the old? When you say a "silent killer of jobs", when you refer to the old system, give us some numbers. Nobody has ever given us numbers. They give us a theory, but not numbers. Do you have numbers? If you do not have numbers, why do you not have those numbers? Secondly, what are you going to save with the new GST?

Mr. Hutchison: Mr. Chairman, I think it is not a matter of saving, it is a matter of manufacturing being more competitive, both inside and outside Canada. It is a matter of being able to have more trade, more industry, hence more employment in Canada under a GST regime than is possible under an FST regime, and that comes back to the inequities in the current system.

On the question of what are we going to save, I would suggest that the benefit is in fact the benefit to the overall economy, as opposed to a savings concept.

Mr. Thibault: I think, Mr. Chairman, the only way that one can understand the impact of such a complicated kind of economic tax is to do a total model of the economy—and there have been several estimates of that from the Department of Finance, I understand from the Economic Council of Canada yesterday, and other sources—and when the total impact of the tax is worked through the economy over time, the results, as I understand it, have consistently been quite positive in terms of increased output and increased jobs.

Mr. Nystrom: With respect, though, sir, what is the saving to your industry? What is the saving to

[Traduction]

elle vous rapporter par rapport à l'ancien système? Deuxièmement, que voulez-vous dire lorsque vous affirmez que la taxe actuelle supprime des emplois en silence?

M. Jim Hutchison (Comité sur les taxes, Association des manufacturiers canadiens): Je vais essayer de répondre à ces questions, monsieur le président, et tout d'abord à la dernière concernant les suppressions d'emplois.

On s'accorde généralement pour dire que le système actuel présente de nombreux défauts, et je pense que cette opinion a déjà été exprimée ici. Elle fait obstacle aux exportations, car une partie de son montant apparaît dans le prix des exportations. De façon générale, les importations sont mieux traitées, car l'imposition de la taxe intervient généralement à un stade antérieur par rapport au stade de taxation de biens manufacturés canadiens. Dans le commerce intérieur, on remarque des écarts importants dans l'assiette de la taxe, qui est définie par environ 22,000 dispositions, ce qui ajoute encore aux conséquences injustes de cette taxe pour l'ensemble de l'économie.

M. Nystrom: Sauf votre respect, monsieur, je comprends le fonctionnement de la taxe, mais ce que j'aimerais savoir, c'est le montant qu'elle va vous permettre d'économiser par rapport à l'ancienne taxe. Lorsque vous parlez de la taxe actuelle qui supprime des emplois en silence, pouvez-vous nous donner quelques chiffres? Personne ne nous a jamais donné d'indications précises. On énonce une affirmation, mais sans l'étayer avec des chiffres. Avez-vous des chiffres à annoncer? Si vous n'en avez pas, comment cela se fait-il? Deuxièmement, combien allez-vous économiser grâce à la nouvelle TPS?

M. Hutchison: Monsieur le président, je ne pense pas que ce soit une question d'économies; en fait, le secteur manufacturier va améliorer sa position concurrentielle, aussi bien sur le marché intérieur qu'à l'étranger. Il s'agit de renforcer le commerce, l'industrie et, par conséquent, l'emploi au Canada grâce à un régime de TPS, ce qui serait impossible avec l'ancienne taxe de vente, c'est pourquoi on en revient aux injustices du système actuel.

En ce qui concerne ce que nous allons économiser, je pense qu'il s'agit surtout d'un avantage pour l'ensemble de l'activité économique et non pas d'économies à proprement parler.

M. Thibault: Monsieur le président, la seule façon de comprendre les conséquences d'une mesure économique aussi complexe est de réaliser un modèle économique global; on a ainsi effectué plusieurs estimations, notamment au ministère des Finances et au Conseil économique du Canada, et lorsque l'on calcule l'effet global de la taxe dans l'ensemble de l'économie sur une certaine période, on obtient, à ma connaissance, des résultats très positifs du point de vue de l'augmentation de la production et de la création d'emplois.

M. Nystrom: J'aimerais tout de même savoir combien votre secteur va pouvoir économiser. Quelles seront les

[Text]

manufacturers? We have a major proposition here before us, opposed by the people of Canada to the tune of around 79%. We have had seniors here who are very, very angry with what is going on. We have all kinds of groups that are extremely upset. We seem to be trying to do you a big favour, so please tell us what this means in dollar terms for you. What does it mean in jobs for you? You must have some very specific data; otherwise why the hell are we wasting our time putting this country through hell?

Mr. Thibault: We have found that it is very difficult for an individual company to specifically quantify at this stage what the impact will be on a particular company or particular products, so it is difficult to get that kind of data from individual companies.

However, as companies come to understand it, as you will see from the surveys we have done, they are certainly very supportive. When we specifically asked them if it will help them to compete, there is no question that... for example, 62% of our companies who export say that it will definitely help them compete. I think there is no question that the results will definitely be positive for manufacturing, but it is difficult at this stage to put a precise number on it.

• 0950

Mr. Pinard: Mr. Chairman, I would like to object to the remark that says this is a gift to the manufacturer industries. We must not forget that this is part of a total tax reform.

In the first phase of the tax reform the industry lost a number of tax advantages, especially in the depreciation schedules for tax purposes. Calculations by the government and other agencies indicated that this would tend to reduce the activity of the industry by some 2.5%, 3%, and that the federal sales tax would sort of balance out the equation and make the industry neutral. What was good as a taxation system in the 1920s no longer applies today, because service industries were never thought of as they are today. The world has changed, so we must adapt to more modern times. This is a very discriminatory tax and there is no reason the manufacturers should be singled out. All other nations have recognized this and have modified their tax system.

Mr. Nystrom: Mr. Chairman, there are different systems and different VATs in different nations. Last night, for example, we had the tourist industry before us and they say that this proposition will cost them around 30,000 jobs a year, about a billion dollars a year, and that it is very negative for them. John Bulloch sits before us and tells us the thing is a nightmare as proposed for small business, and the Chamber of Commerce is very upset.

[Translation]

économies des fabricants? Nous avons ici un projet très important, auquel s'opposent 79 p. 100 des Canadiens. Nous avons recueilli des témoignages des personnes âgées qui sont très mécontentes de ce qui se passe actuellement. Nous avons reçu toutes sortes de représentants d'associations qui étaient véritablement furieux. Il semble qu'on veuille vous faire une faveur, alors dites-nous, s'il vous plaît, combien cela va vous rapporter. Combien va-t-il y avoir de créations d'emplois? Vous devez avoir des données précises; sinon, pourquoi diable voulez-vous nous faire perdre notre temps à défendre une mesure aussi désastreuse?

M. Thibault: Nous avons constaté qu'à l'heure actuelle, il est très difficile de mesurer exactement les conséquences de la taxe sur une entreprise ou sur un produit particulier; il est donc difficile d'obtenir ce genre de données d'une entreprise.

Néanmoins, on constate, d'après nos études, que les entreprises sont de plus en plus favorables à la taxe, à mesure qu'elles en comprennent le fonctionnement. Nous les avons interrogées spécifiquement sur l'effet de la taxe au plan de la concurrence, et 62 p. 100 de nos adhérents qui vendent à l'exportation ont dit qu'elle allait les aider à faire face à la concurrence. Il n'est pas douteux que la taxe va avoir un effet positif sur le secteur manufacturier, mais à l'heure actuelle, il est très difficile de mesurer concrètement cet effet.

M. Pinard: Monsieur le président, je voudrais contester l'affirmation voulant que cette taxe soit un cadeau pour le secteur manufacturier. N'oublions pas qu'elle n'est qu'un élément dans l'ensemble de la réforme fiscale.

Pendant la première étape de cette réforme, l'industrie a perdu un certain nombre d'avantages fiscaux, notamment dans les barèmes d'amortissement utilisés à des fins fiscales. D'après les calculs du gouvernement et de divers organismes, il en a résulté une diminution de l'activité industrielle d'environ 2,5 p. 100 à 3 p. 100, et la nouvelle taxe fédérale de vente va rétablir l'équilibre, en ramenant le secteur industriel à une position de neutralité. Les éléments positifs du régime fiscal de 1920 ne sont plus de mise aujourd'hui, car le secteur des services n'avait pas encore l'importance qu'il a prise aujourd'hui. Le monde a évolué, et il faut s'adapter à son époque. La taxe fédérale actuelle est tout à fait discriminatoire, et il n'y a aucune raison pour viser le secteur manufacturier en particulier. Tous les autres pays en conviennent et ont modifié leur régime fiscal en conséquence.

M. Nystrom: Monsieur le président, on trouve différents systèmes et différentes TVA à l'étranger. Hier soir, par exemple, nous avons eu des représentants du secteur du tourisme qui nous ont indiqué que le nouveau projet de taxe allait leur coûter environ 30,000 emplois et 1 milliard de dollars par an, et qu'elle aurait un effet très négatif dans leur secteur. John Bulloch nous dit que le projet actuel constitue un véritable cauchemar pour la

[Texte]

Yet you cannot tell us in specific terms what it means in terms of the good on your side.

Mr. Pinard: It is something like an additional 2.5% growth for the industry.

Mr. Nystrom: It is a 2.5% growth for the industry. How many jobs?

The Vice-Chairman: Can you give us an estimate of how many people are employed in manufacturing in Canada or throughout your organization and your members?

Mr. Thibault: There are 2.1 million people employed directly in sort of manufacturing firms and factories, yes, and the tax is certainly expected to cause some growth in that.

Mr. Wright: Mr. Chairman, I think it is a difficult question to answer in terms of numbers, because the reference to "silent killer of jobs" is a very apt one; it is a hidden tax in large measure. We are talking in the aggregate of something like \$17 billion, in that order of magnitude. It is a lot of money and it is being collected on a very narrow tax base. That tax base happens to be in the traded goods sector, the goods that are sold internationally. From anything I have read, I think everyone seems to agree that international trade is the key to our prosperity and our ability to maintain and improve the standard of living we enjoy in Canada.

Mr. Nystrom: Sir, you mention that the old tax was a hidden tax. The new tax is also not as visible as you would like it to be. Are you not being a little bit hypocritical as an association by criticizing the old tax for being a hidden tax? The new tax is not exactly visible either.

Mr. Wright: I suggest it will be, and I have looked at this from our own company's standpoint. One of the questions, if it has not been asked it probably will be asked, is how do we know that the cost savings will be passed on to the customer and that it will not be an additional tax? I guess I had that concern as well.

First of all, I want to be clear that we cannot offer guarantees that prices will reduce. However, there will be strong forces for that to happen. I suggest that as a manufacturer, in our own case the big trick is not going to be to figure out what we should charge on sales tax to our customer but indeed how we capture the input credits, so that we maintain the lowest cost to ourselves. Our customers are going to be on our tail to make sure that they get that cost reduction. We in turn will be scrutinizing our input costs very carefully, and I suggest that by operating in a competitive market there will be a great deal of activity to make sure that you are not getting the current federal sales tax passed through.

[Traduction]

petite entreprise et la Chambre de commerce est très contrariée. Malgré tout, nos témoins ne peuvent nous dire exactement quel avantage ils retireront de la nouvelle taxe.

M. Pinard: Nous prévoyons une croissance supplémentaire de l'ordre de 2,5 p. 100.

M. Nystrom: Donc 2,5 p. 100 de croissance. Et combien d'emplois?

Le vice-président: Pouvez-vous nous dire à peu près combien de Canadiens travaillent dans le secteur manufacturier, ou dans les entreprises que vous représentez?

M. Thibault: On compte 2,1 millions d'employés dans les entreprises de fabrication, et la nouvelle taxe devrait permettre d'en augmenter le nombre.

M. Wright: Monsieur le président, je pense qu'il est difficile d'avancer des chiffres précis, car on a tout à fait raison de dire que la taxe actuelle supprime des emplois en silence. Il s'agit essentiellement d'une taxe cachée, qui produirait globalement environ 17 milliards de dollars. C'est donc un montant très important que l'on prélève sur une assiette fiscale très étroite. Il se trouve que cette assiette couvre le secteur des biens commerciaux, des biens qui sont vendus sur le marché international. D'après tout ce que j'ai lu, tout le monde semble reconnaître que le commerce international est l'élément clé de notre prospérité et de notre aptitude à maintenir ou à améliorer le niveau de vie au Canada.

M. Nystrom: Vous dites, monsieur, que l'ancienne taxe est une taxe cachée. Quant à la nouvelle, elle n'est pas aussi visible que vous le souhaitez. N'y a-t-il pas un peu d'hypocrisie de votre part lorsque vous reprochez à l'ancienne taxe son manque de visibilité? La nouvelle taxe n'est pas vraiment visible non plus.

M. Wright: Je pense qu'elle va l'être, et je me suis placé du point de vue de notre société. La vraie question à poser c'est comment les économies réalisées vont être transmises aux consommateurs, au lieu de se transformer en taxe supplémentaire. Voilà la question que je me pose.

Tout d'abord, disons d'emblée que nous ne pouvons pas garantir une baisse des prix. Néanmoins, il va y avoir de fortes pressions en ce sens. En tant que fabricante, la question essentielle pour nous ne sera pas de calculer le montant de la taxe de vente que nous devons faire payer à notre client, mais au contraire de déterminer les crédits de taxe sur les achats d'intrants, de façon à limiter nos propres coûts. Nos clients vont nous talonner pour obtenir une baisse de prix. De notre côté, nous devons vérifier très attentivement nos achats d'intrants, et je pense que l'effet de la concurrence sur le marché va empêcher les fabricants d'empocher le montant de l'actuelle taxe fédérale de vente.

[Text]

[Translation]

• 0955

I would further suggest that one helpful bit of information that will assist everyone is the publishing of exactly what kinds of savings we should expect in any given commodity, because frankly we do not know how much is embedded at the moment.

Mr. Nystrom: I notice that Mr. Michael Walker, for example, of the Fraser Institute in Vancouver, will not support the GST because he thinks the GST is not visible. That has been one of the common complaints.

I also have a quote here from Mr. Thibault in the *Financial Times* of September 4, where he says there is no absolute guarantee the entire tax saving will be passed on. So there seems to me to be a bit of disagreement on those two points as well.

I know your association was involved in advertising of the free trade deal, and I believe I have somewhere a quote of Mr. Thibault where he is saying there is a possibility the business community once again will have to get involved in advertising the sales tax. Have you made a decision to that effect, Mr. Thibault? Has your association made a decision that you want to be involved in an advertising or promotion campaign; that you want to spearhead a campaign that will cost a few dollars to sell this proposition to Canadians?

Mr. Thibault: No, we have no such plans.

Mr. Nystrom: You have no such plans.

Mr. Thibault: Not to advertise, no.

Mr. Pinard: Not to advertise. On the other hand, we will use the various platforms across the country to try to educate the public on this tax, because most people do not understand how it works and how pernicious it is. Some items are very difficult for the public to understand. Depending on the channel of distribution, you pay about 3%. Through other channels you would pay the full amount of 13.5%.

Mr. Nystrom: So you will be involved in a publicity campaign to—

Mr. Pinard: Not a publicity campaign but an information campaign—

Mr. Nystrom: An information campaign.

Mr. Pinard: —in public speaking—

Mr. Thibault: What we find, as you can see with our own members, is that there is certainly a need to understand. When people can take a few hours and go through the structure of the tax, the credit system, and so on, the level of understanding certainly helps them to see why the tax would help them. So it is a question of understanding.

J'ajouterais qu'il serait très utile, pour tout le monde, que le gouvernement publie un document indiquant exactement les économies que l'on peut prévoir sur chaque produit, car en toute franchise, nous n'avons aucune idée à ce sujet actuellement.

M. Nystrom: Je remarque, par exemple, que M. Michael Walker, de l'Institut Fraser de Vancouver, n'est pas favorable à la TPS parce qu'à son avis, elle manque de visibilité. Voilà un des inconvénients qui ont été souvent dénoncés.

Je voudrais également citer un article de M. Thibault dans le *Financial Times* du 4 septembre; l'auteur affirme qu'on ne peut pas garantir de façon certaine que les économies résultant de la suppression de la taxe fédérale de vente vont être retransmises jusqu'au consommateur. Je ne pense donc pas qu'il y ait unanimité sur ces deux questions.

Je sais que votre association a participé à la campagne publicitaire sur l'Accord de libre-échange, et j'ai quelque part une citation de M. Thibault qui parle de la possibilité que le milieu des affaires intervienne un fois de plus dans une campagne publicitaire sur la taxe de vente. Avez-vous pris une décision en ce sens, monsieur Thibault? Avez-vous décidé de participer à une campagne de publicité ou de promotion? Êtes-vous prêts à dépenser de l'argent pour faire accepter ce projet aux Canadiens?

M. Thibault: Non, nous n'avons aucune intention en ce sens.

M. Nystrom: Vous n'en avez donc pas l'intention.

M. Thibault: Non, pas en matière de publicité.

M. Pinard: Non, pas en matière de publicité. En revanche, nous allons essayer, par divers moyens, d'informer le public des inconvénients de la taxe actuelle, car bien souvent les gens en ignorent le fonctionnement et les effets pernicious. Certains détails sont très difficiles à comprendre. Selon le canal de distribution d'un produit, le consommateur peut payer environ 3 p. 100 de taxe, alors que par un canal différent, il va payer intégralement les 13,5 p.100 de taxe.

M. Nystrom: Vous allez donc entreprendre une campagne publicitaire pour...

M. Pinard: Non, pas une campagne publicitaire, mais une campagne d'information...

M. Nystrom: Une campagne d'information.

M. Pinard: ... des interventions publiques...

M. Thibault: Nous avons constaté la nécessité d'une bonne compréhension du régime fiscal auprès de nos propres membres. Les gens qui peuvent prendre quelques heures pour découvrir la structure de la taxe, le système de crédits, etc., parviennent à mieux comprendre le projet et à voir en quoi la nouvelle taxe va les favoriser. C'est donc une question de bonne compréhension.

[Texte]

Mr. Nystrom: I wanted to ask your opinion of the fact that we do not have an agreement with the provinces. Mr. Bulloch was before our committee here, and he said without an agreement with the provinces it will be a nightmare for small business in this country. The Chamber of Commerce said a similar thing. Both associations are dead-set against the GST for that reason alone. Does this not concern you? Do we go ahead despite the fact that there is no agreement with the provinces?

Mr. Hutchison: There is no question that we would prefer to see the original national sales tax proposal proceed with the provinces. Indeed, we have said that in our brief.

Mr. Nystrom: But you would still recommend going ahead even without the agreement?

Mr. Hutchison: Yes. We believe the GST as proposed at the federal level is a vast improvement over the current system. Therefore it should proceed, and negotiations with the provinces, as we say, should continue, with a view to bringing them on stream.

Mr. Nystrom: The Retail Council of Canada and the chairman of Loblaw has said to us the present system will mean additional retail costs for administration of the tax of around \$2 billion per year. Despite those kinds of concerns, you would still recommend we go ahead?

We have had the Chamber of Commerce complaining about additional costs. We have had small business complaining about additional costs. We have had the seniors here complaining about the fact that the enhanced tax credit is not good enough; more and more seniors will be put in poverty because of this deal. We had the Conference Board talking about a \$17-billion drop in disposable income in the first several years.

I wish you would be a little more forthright with us. I am sure you must have done some research on why this thing is so damn good if it is so bad for so many people. Can you please provide us with some more precise statistics on what you are gaining from this, what jobs you will gain from this, and why we should be going against the will of the people of Canada and against the will of the business community and against the will of the premiers of the provinces—indeed, almost every Canadian except for Michael Wilson, the Prime Minister, and yourselves?

Mr. Hutchison: I cannot comment on the numbers that have been quoted by other individuals or other industries. They surprise me with their magnitude. But I do not have enough knowledge to critique them.

Mr. Thibault: I think it is fair to say that while there have been some criticisms of specific aspects of the tax,

[Traduction]

M. Nystrom: Que pensez-vous de l'absence d'entente avec les provinces? M. Bulloch a déclaré, devant notre Comité, que sans entente avec les provinces, la nouvelle taxe allait être un cauchemar pour les petites entreprises. La Chambre de commerce a dit à peu près la même chose. Comme M. Bulloch, ses représentants s'opposaient résolument à la TPS pour ce seul motif. Cela ne vous semble-t-il pas préoccupant? Faut-il poursuivre la réalisation de ce projet malgré l'absence d'entente avec les provinces?

M. Hutchison: Nous préfererions certainement que les provinces acceptent la proposition d'une taxe de vente nationale. C'est du reste ce que nous avons dit dans notre mémoire.

M. Nystrom: Mais vous recommandez tout de même la poursuite du projet malgré l'absence d'entente.

M. Hutchison: Oui. Nous estimons que dans sa version actuelle, la TPS constitue une amélioration considérable par rapport à l'ancienne formule. Il faut donc faire avancer le projet et poursuivre les négociations avec les provinces, comme nous le disons, de façon à les convaincre des avantages de la nouvelle formule.

M. Nystrom: Des représentants du Conseil canadien du commerce de détail et le président de Loblaw nous ont dit que la nouvelle formule va occasionner des coûts supplémentaires d'environ deux milliards de dollars par année pour l'administration de la taxe au niveau de la vente au détail. Malgré ce genre d'arguments, vous êtes toujours favorables à la poursuite du projet?

Nous avons reçu la Chambre de commerce dont les représentants ont également fait état de coûts supplémentaires. Des représentants des petites entreprises ont dit la même chose. Des personnes âgées se sont plaintes de l'insuffisance du crédit de taxe; il va y avoir de plus en plus de personnes âgées pauvres. Le «Conference Board» a parlé d'une diminution de 17 milliards de dollars dans le revenu disponible des Canadiens dès les premières années.

J'aimerais un peu plus de franchise de votre part. Je suis certain que vous avez fait des recherches sur les avantages de la nouvelle formule, dès lors qu'elle est préjudiciable à un si grand nombre de Canadiens. Pouvez-vous nous donner des statistiques plus précises sur ce qu'elle vous rapporte, sur ce qu'elle va permettre en matière de création d'emplois et sur les raisons qui devraient nous amener à agir contre la volonté des Canadiens, du milieu des affaires et des premiers ministres provinciaux, c'est-à-dire en fait de la quasi-totalité des Canadiens, exception faite de Michael Wilson, du premier ministre et de vous-mêmes?

M. Hutchison: Je n'ai rien à dire sur les chiffres avancés par d'autres personnes ou par d'autres secteurs d'activité, sinon que ce sont des montants qui me semblent étonnants, mais je n'ai pas d'éléments pour réfuter ces affirmations.

M. Thibault: On peut dire que si certains aspects de la taxe ont suscité des critiques, la nécessité de se débarrasser

[Text]

there is certainly a consensus that we should get rid of the old one and replace it with a new one. The difficulty, I think, is trying to get both the federal and provincial governments to agree on a single system, and I would put that back to you as politicians. I think you are letting the country down. I think you have to get at this thing and make it a national system to help us compete. I think that what you are seeing out there is average citizens who are frustrated that provincial and federal governments do not get together to do what the country needs.

• 1000

Mr. Nystrom: Do you really agree, Mr. Chairman, that the premiers of this province would agree to being part of this system as it stands? Do you really think Mr. Peterson of Ontario would agree to this a year or so before an Ontario election, or Mr. Filmon in a minority position in Manitoba, or Mr. Vander Zalm with his problems in British Columbia? Are you not dreaming in technicolour here?

Mr. Thibault: You are pointing to precisely the problem that has been plaguing us for 35 years. There is never a right time. That is why we are suggesting that the federal government get on with it, and we would suggest that the provinces will then find a way to get on board.

Mr. Nystrom: Maybe it would be easier to get on with something if you provide us with some more hard data as to what the benefit of this tax to our country would be. With respect, we have had many people here before our committee who criticized the proposition, including people who often are allies of yours on different causes, who are saying it is a nightmare; it is wrong; it is going to lose jobs; it is going to be a bureaucratic headache; it is too complicated; it is not visible enough; it is going to increase inflation; it may push up the bank rate; we will lose jobs; we will lose disposable income.

Mr. Pinard: Mr. Nystrom, if you will refer to exhibit 3 in our document, you will see there we have economic assumptions as to how it will affect each sector of the manufacturing economy. In aggregate the calculations indicate a gain of 1.1% per year in growth in the industry. When you consider the cumulative effect of that, this is pretty significant.

Mr. Nystrom: Okay. One more question. I want to know what your foundation or your assumption base for this is. For example, the Canadian dollar has gone up by around 13% in the last 2 years. It seems to me I saw a survey of your membership at one time that said that once the Canadian dollar hit 85¢ that this would be very, very difficult. Is the dollar not a more important issue in many ways than the change from the MST to the GST? Does the dollar not have a major impact on trying to

[Translation]

de l'ancienne et de la remplacer par une nouvelle semble être largement admise. Le problème, à mon avis, consiste à obtenir que les gouvernements fédéral et provinciaux s'entendent sur un système unique et c'est vous, les hommes politiques, qui en êtes responsables. C'est vous qui laissez tomber les Canadiens. Selon moi, vous devez vous atteler à la tâche pour rendre le système d'imposition national pour que nous puissions livrer concurrence. Pour l'instant, les Canadiens moyens se sentent frustrés de voir que les gouvernements fédéral et provinciaux ne peuvent pas s'entendre sur ce dont le pays a besoin.

M. Nystrom: Pensez-vous vraiment, monsieur le président, que les premiers ministres provinciaux seraient d'accord pour participer à ce régime sous sa forme actuelle? Pensez-vous que M. Peterson, en Ontario, serait d'accord un an avant les élections en Ontario, ou que M. Filmon serait d'accord au Manitoba, même si son gouvernement est minoritaire, ou que M. Vander Zalm le serait malgré ses problèmes en Colombie-Britannique? Est-ce que vous ne rêvez pas en couleurs?

M. Thibault: Vous mettez justement en lumière un problème avec lequel nous sommes aux prises depuis 35 ans. Le moment n'est jamais bien choisi. C'est pour cela que nous recommandons que le gouvernement fédéral aille de l'avant, après quoi nous pensons que les provinces trouveront le moyen de se ranger de son côté.

M. Nystrom: Ce serait peut-être plus facile d'aller de l'avant si vous nous donniez plus de chiffres précis sur les avantages de cette taxe pour le Canada. Je vous signale respectueusement que bien des gens sont venus au Comité critiquer le projet du gouvernement, y compris des gens qui sont souvent de votre côté pour d'autres questions et qui ont dit que cette taxe est un cauchemar, qu'elle est mauvaise, qu'elle causera une perte d'emplois, qu'elle entraînera des problèmes bureaucratiques, qu'elle est trop compliquée, qu'elle n'est pas assez visible, qu'elle augmentera l'inflation, qu'elle risque d'accroître le taux bancaire, que nous perdrons des emplois, que le revenu disponible baissera.

M. Pinard: Monsieur Nystrom, si vous examinez le tableau 3 dans notre document, vous pourrez voir que nous avons posé des hypothèses économiques sur l'incidence de la taxe de chaque secteur de l'industrie manufacturière. Dans l'ensemble, nous prévoyons un gain de croissance de 1,1 p.100 par année pour l'industrie. Vu les effets cumulatifs d'une telle hausse, c'est considérable.

M. Nystrom: Très bien. Une dernière question. Je voudrais savoir sur quoi vous fondez ces hypothèses. Par exemple, la valeur du dollar canadien a augmenté de quelque 13 p. 100 depuis deux ans. Il me semble avoir déjà vu un sondage de vos membres selon lequel le secteur éprouverait énormément de difficultés si la valeur du dollar canadien atteignait 85 cents. Sous bien des aspects, la valeur du dollar n'est-elle pas plus importante que le fait de remplacer la taxe sur les ventes des

[Texte]

project what will happen in your industry, particularly when you are exporting to other countries around the world? Is that not an even more important factor?

Mr. Thibault: The dollar is certainly very important. But what we have tried to do is isolate the impact of this particular tax change. You have to try to separate out the various factors. There is no question the dollar is important, but it could be up, it could be down.

Mr. Nystrom: But does this change not add to inflation? Mr. Crow seems to be responding to inflation in this country by increasing the bank rate, and the bank rate tends to drive the dollar up. Does that not hurt your industry?

Mr. Pinard: Sure, it does hurt the industry, but we look at the high interest rate as a transient condition that should right itself once we get our labour situation in Ontario a bit better balanced.

Mr. Nystrom: What do you mean by that—the labour situation?

Mr. Pinard: Well, the over-employment that actually is in central Ontario which is driving inflation up in central Canada.

Mr. Attewell (Markham): Welcome, gentlemen. In case you were not aware of it, that was the NDP speaking for the last half hour.

Mr. Nystrom: We just want jobs for ordinary Canadians. . .

Mr. Attewell: My first question deals with the survey. The third line from the bottom says federal-only GST is okay; and 76% agree with that. Your previous survey—I do not know how long ago you did it—was 48%. Is that what it looks like—that of your members, 76% say go it alone if that is what it takes?

Mr. Thibault: That was based on a sample of people attending our seminar—about 250 responses. I would ask Mr. Eric Owen, who actually conducted the seminars, to comment on that.

• 1005

Mr. Eric Owen (Manager, Taxation and Finance, Canadian Manufacturers' Association): One of our major problems when we took our first survey was on the exhibit four, the second, third, and fourth indicators that showed that a number of people could not answer the questions we were asking. Very quickly after the presentation of the goods and services tax paper, the CMA undertook seminars across Canada and we set out to educate people. We believe we educated them to the extent that 24% said that they could not say whether a

[Traduction]

fabricants par la TPS? La valeur du dollar n'est-elle pas un facteur essentiel si l'on veut déterminer l'avenir de votre industrie, surtout comme vous exportez dans d'autres pays du monde? N'est-elle pas un facteur encore plus important que la TPS?

M. Thibault: La valeur du dollar est certes très importante. Nous avons cependant essayé de déterminer l'incidence du changement proposé au régime fiscal à lui seul. Il faut essayer de distinguer l'incidence des divers facteurs. Il ne fait aucun doute que la valeur du dollar est importante, mais elle peut soit monter, soit descendre.

M. Nystrom: Mais est-ce que cela ne contribue pas à l'inflation? Apparemment, M. Crow réagit à l'inflation au Canada en relevant le taux bancaire, ce qui a tendance à augmenter la valeur du dollar. Est-ce que cela ne nuit pas à votre industrie?

M. Pinard: Cela nuit certainement à l'industrie, mais selon nous, les taux d'intérêt élevés ne sont que provisoires et reviendront à la normale une fois que la situation de la main-d'œuvre en Ontario sera un peu mieux équilibrée.

M. Nystrom: Que voulez-vous dire par la situation de la main-d'œuvre?

M. Pinard: Je veux parler du suremploi dans le centre de l'Ontario qui fait monter le taux de l'inflation dans le centre du pays.

M. Attewell (Markham): Je vous souhaite la bienvenue. Si vous ne le saviez pas, cela fait une demi-heure que nous entendons le point de vue du NPD.

M. Nystrom: Nous voulons simplement des emplois pour les Canadiens ordinaires. . .

M. Attewell: Ma première question a trait au sondage. La troisième affirmation à partir du bas de la page disait que la TPS était acceptable même si elle n'était que fédérale et 76 p. 100 des personnes interrogées étaient d'accord avec cette affirmation. Au sondage précédent, et je ne sais pas quand il a eu lieu, le chiffre était de 48 p. 100. Pensez-vous qu'effectivement 76 p. 100 de vos membres sont d'accord pour que le gouvernement fédéral aille de l'avant s'il le faut?

M. Thibault: Le sondage visait environ 250 personnes qui assistaient à notre atelier. Je pourrais demander à M. Eric Owen, qui dirigeait les ateliers, de dire ce qu'il en est.

M. Eric Owen (directeur, Taxation et finances, Association des manufacturiers canadiens): L'un des principaux problèmes lors de notre premier sondage, dont les résultats figurent au tableau 4, avait trait au fait qu'un bon nombre de personnes étaient indécises au sujet des deuxième, troisième et quatrième affirmations. Très peu de temps après la présentation du document sur la taxe sur les produits et services, l'AMC a organisé des ateliers dans tout le Canada pour renseigner les gens. Nous pensons y avoir réussi puisque, au départ, 24 p. 100

[Text]

federal-only MST was okay. When they had sat through the actual seminars, they had been educated, they did agree that at this time the goods and services tax paper and the proposal had to go ahead. In other words, they recognized the fact that the Canadian manufacturers were competing in a global economy, and as such we were still suffering from the bruises we took on stage one and we were looking for a more level playing field in the global economy. They were told this, they understood it, and they recognized and said yes, we have to go ahead right now, even if we cannot get the provinces on board.

Mr. Attewell: And that "can't say" category dropped from 24% to 11%. So just one out of ten of your members—

Mr. Owen: Also, the "disagree" category dropped from 25% to 13%.

Mr. Attewell: It sounds like several of you have been part of some of the previous attempts to put in such a sales tax. One of you mentioned that there have been attempts over 35 years, at least, on that. It might help our colleagues across the table, and perhaps some of the media, if some of you could outline a few of the skirmishes or battles, or whatever, that have gone on before. Where did the previous attempts fall apart, and why?

Mr. Hutchison: The arguments have been flowing, I believe, for almost 50 years to reform the federal sales tax. I believe the Rowell-Sirois Commission in 1940 was the first one to address it, and it has been addressed successively in 1948, in the mid-1950s, the Carter Commission. Moving beyond that, into more of the recent things that I have been personally aware of, we have—

Mr. Attewell: Was it pretty well always a federal initiative, or did the provinces ever gang up on the feds to do something? Who has taken the initiative normally?

Mr. Hutchison: Generally, my understanding is it has been a federal initiative.

Mr. Attewell: And are there any cases where the federal government was able to get a few or half the provinces on side, or what?

Mr. Hutchison: My understanding is that this is the first time we have attempted seriously to have a national tax and to bring the provinces on side, but all of the others have looked at it from the point of view of reforming only the federal system.

Mr. Attewell: So in the previous attempts they were satisfied to leave the provincial situation intact, whatever that might have been.

Mr. Hutchison: Yes.

Mr. Owen: I was a member of the Goodman committee that reviewed the proposed wholesale tax that

[Translation]

étaient incapables de dire si la TVMS était adéquate même si elle n'était que fédérale. Après les ateliers, les gens étaient mieux renseignés et jugeaient que le gouvernement devait aller de l'avant avec son projet de taxe sur les produits et services. Autrement dit, ils reconnaissaient que les manufacturiers canadiens livraient concurrence dans une économie globale et qu'ils souffraient encore des coups qu'ils avaient reçus au premier stade et espéraient des chances plus égales dans l'économie globale. Nous leur avons dit cela, ils l'ont compris et ils ont dit qu'ils préféraient que le gouvernement fédéral aille de l'avant immédiatement, même sans l'accord des provinces.

M. Attewell: Et le pourcentage des indécis pour cette affirmation est tombé de 24 p. 100 à 11 p. 100. Cela veut dire seulement 1 sur 10 de vos membres.

M. Owen: Et le pourcentage de ceux qui n'étaient pas d'accord a baissé de 25 p. 100 à 13 p. 100.

M. Attewell: Cela semble indiquer que plusieurs d'entre vous avaient participé à certaines des tentatives prises précédemment en vue d'appliquer une telle taxe de vente. L'un de vous a dit que cela faisait au moins 35 ans qu'on essayait de le faire. Ce pourrait être utile à nos collègues d'en faire et peut-être à certains des représentants des médias si vous nous racontiez quelques-unes des disputes qu'il y a déjà eues à ce sujet. Qu'est-ce qui avait fait échouer les tentatives précédentes et pourquoi?

M. Hutchison: Si je ne m'abuse, cela fait près de 50 ans que l'on discute d'une réforme de la taxe fédérale de vente. Je pense que c'est la Commission Rowell-Sirois qui s'est penchée là-dessus en premier en 1940 et il en a ensuite été question en 1948 et au milieu des années 50 au moment de la Commission Carter. Plus tard, parmi les choses dont j'ai été personnellement au courant, il y a eu...

M. Attewell: Est-ce que, de façon générale, il s'est toujours agi d'une initiative fédérale ou bien est-ce que les provinces se sont déjà réunies pour inciter le gouvernement fédéral à faire quelque chose? Qui a pris l'initiative, d'habitude?

M. Hutchison: Si je ne m'abuse, c'est généralement le gouvernement fédéral qui a pris l'initiative.

M. Attewell: Est-il déjà arrivé que le gouvernement fédéral puisse convaincre quelques-unes ou la moitié des provinces de se ranger à son avis?

M. Hutchison: Si je ne m'abuse, c'est la première fois que le gouvernement fédéral essaie sérieusement d'appliquer une taxe nationale et d'obtenir l'accord des provinces. Toutes les autres tentatives visaient uniquement à modifier le régime fédéral.

M. Attewell: Ainsi, auparavant, on était prêt à laisser les régimes provinciaux intacts, quels qu'ils soient.

M. Hutchison: Oui.

M. Owen: J'ai fait partie du comité Goodman qui a examiné le projet de taxe sur les ventes au détail en 1982.

[Texte]

was introduced in 1982, and the Goodman committee was the first committee that recommended to the Government of Canada that it undertake a federal-provincial retail sales tax or a value-added tax. That was the first time this actually was proposed. If we go back to, I think, 1974-75, what was coming on board from the federal government at that time was a reform of federal sales tax. In the ideas that were coming forward from the Department of Finance, it looked at quite a number of areas. It looked at a more efficient manufacturers sales tax and it looked at a move to the wholesale tax, but there was never, until the Goodman committee recommended it, a firm undertaking by the federal government to look into a value-added tax.

The indication we have now is that the present federal government have listened and come forward with the goods and services tax. This will certainly help us, and we are quite pleased that this has finally been put on the table.

• 1010

Mr. Attewell: I am not familiar with any details of the Goodman study, but did it recommend that one national sales tax was essential?

Mr. Owen: It did look at the consumer level only, a value-added tax. It said that the actual efforts that should be made to go ahead with it should include the actual provinces. It did indicate that, yes.

Mr. Attewell: As I understand it, Canada is one of the few, if not the only, country with this unique problem of having a provincial sales tax. Are there any other countries that have had this hurdle, or this extra problem, to deal with?

Mr. Owen: Right at this moment, sir, Canada is the only country that I am aware of that has the dual collection of federal and provincial sales taxes.

Mr. Attewell: We should not be surprised—I think, in most ways, anybody with a little bit of political savvy—that it is difficult. It takes political will, if we could use that term, to move ahead.

I am sure my colleague, Mr. Nystrom, was not meaning to paint a total picture in a certain direction. As I can recall, almost every witness who has appeared before us, with very few exceptions—and I am hard-pressed to think of any—does not embrace the GST. They think it is a good concept, but most of them have “buts” that the rate should be lower, the base should be broader, etc. Mr. Bulloch and the Canadian Chamber of Commerce are the only ones I can think of who said unequivocally that if the provinces are not on side, we should not go ahead. That came about as a last-minute resolution when they met in Newfoundland. The brief itself was not that categorical. I frankly think they will be reconsidering that statement. I really do not think they meant it to be that black and white. If they do, they have to understand—

[Traduction]

Ce fut le premier comité à recommander au gouvernement du Canada de percevoir une taxe fédérale-provinciale sur les ventes au détail ou une taxe sur la valeur ajoutée. Ce fut la première fois qu'on le recommandait. Si l'on remonte plus loin en arrière, ce que le gouvernement fédéral songeait à faire en 1974-1975, c'était de modifier la taxe fédérale de vente. Le ministère des Finances avait examiné diverses questions à ce moment-là. Il avait songé à une taxe plus efficace sur les ventes des fabricants et aussi à une taxe sur les ventes au détail, mais jusqu'à ce que le comité Goodman formule sa recommandation, le gouvernement fédéral ne s'était jamais engagé fermement à examiner la possibilité d'une taxe sur la valeur ajoutée.

Il semble que maintenant le gouvernement fédéral actuel a écouté ce que le comité avait recommandé puisqu'il a proposé une taxe sur les produits et services. Cela nous sera certainement utile et nous sommes très heureux que ce projet ait finalement été mis de l'avant.

M. Attewell: Je ne connais pas bien les détails de l'étude Goodman, mais le comité jugeait-il essentiel d'avoir une seule taxe de vente nationale?

M. Owen: Il n'a examiné que la question d'une taxe à la consommation, d'une taxe sur la valeur ajoutée. Il a signalé que les provinces devraient participer au processus pour appliquer une telle taxe dans la pratique. C'est effectivement ce qu'il a dit.

M. Attewell: Si je ne m'abuse, le Canada est l'un des rares pays sinon le seul à avoir une taxe de vente provinciale. Y a-t-il d'autres pays qui ont dû surmonter ce problème supplémentaire?

M. Owen: Pour l'instant, à ma connaissance, le Canada est le seul pays où l'on perçoit des taxes de vente tant à l'échelon fédéral qu'à l'échelon provincial.

M. Attewell: Personne qui s'y connaît un peu en politique ne devrait s'étonner que cela soit difficile. Il faut de la volonté politique, si je peux employer cette expression, pour aller de l'avant.

Je suis certain que M. Nystrom ne voulait pas faire une affirmation aussi générale qu'il l'a fait. Si je me rappelle bien, presque tous les témoins que nous avons entendus, sauf pour quelques rares exceptions, et j'ai du mal à me les rappeler, ne sont pas entièrement d'accord avec la TPS. Ils sont d'accord avec le principe de la taxe, mais la plupart ont certaines réserves et trouvent que le taux devrait être plus faible, l'assiette plus étendue, et ainsi de suite. La Chambre de commerce du Canada et M. Bulloch sont les seuls que je me rappelle avoir entendu dire de façon catégorique que nous ne devrions pas aller de l'avant si les provinces ne sont pas d'accord. Ils ont adopté cette position à la dernière minute lors d'une réunion à Terre-Neuve. Leur mémoire lui-même n'est cependant pas aussi catégorique. J'ai l'impression qu'ils modifieront d'ailleurs leur position à cet égard parce que je ne pense

[Text]

Mr. Manley (Ottawa South): Why did you not put that to the Chamber of Commerce when they were here?

Mr. Attewell: I think I did. Would you like to read the *Minutes of Proceedings and Evidence*?

Mr. Manley: I would be happy to.

The Vice-Chairman: Stick to the question, please. You have two more questions, Mr. Attewell.

Mr. Attewell: I think I suggested that they might be naïve in putting that forward, if you want to check the minutes. You have thrown me off. I cannot remember what my question was.

I would like to deal with the area of benefits in terms of the export side. This is something Mr. Nystrom was trying to get from you as well. Certainly one of the key arguments from many different groups is that the present tax hurts exports and favours imports. You mentioned that this could cause growth in the area of 2.5% in addition to whatever normal growth might take place. I think you mentioned that the size of your industry is about \$17 billion. Therefore, 2.5% is a significant amount. On the export side, can you quantify how this is going to help you in that particular area?

Mr. Hutchison: I think one of the important things to understand is how the tax is levied today. I am sure many witnesses have gone through that. The tax today is on the manufacturers' level. About 50% of it is incurred by business. It finds its way into all business costs. It becomes part of the cost of production and production goods, and part of the cost of services and service goods. As such it is into the pricing of those companies and on exports part of the price will be part of our domestic federal sales tax.

By moving to the GST, as European countries generally have found by moving to their value-added taxes, one avoids the price of exported goods including any domestic tax. The price reduction that affords then allows manufacturers to compete more equitably in the world markets.

Things like that are very difficult to quantify as an association. What you are talking about will be thousands of individual decisions, thousands of individual orders, which today may be lost on the world market and tomorrow may well, because of the marginal relief, be won.

Mr. Attewell: Surely at either formal meetings or conventions some of your members must have been thinking out loud in terms of this is going to help them maybe another 5%. There must be a range there. Number one, it is not negative what we are doing. It has to be

[Translation]

pas qu'ils voulaient être aussi catégoriques. À ce moment-là, ils doivent comprendre. . .

M. Manley (Ottawa-Sud): Pourquoi n'avez-vous pas posé la question à la Chambre de commerce quand elle est venue témoigner au Comité?

M. Attewell: Je pense l'avoir fait. Voudriez-vous lire le compte rendu des délibérations?

M. Manley: Volontiers.

Le vice-président: Ne vous écarter pas du sujet, je vous prie. Vous pouvez encore poser deux questions, monsieur Attewell.

M. Attewell: Je pense avoir dit à ce moment-là que la Chambre de commerce faisait peut-être preuve de naïveté en prenant une telle position. Vous pourrez vérifier dans le compte rendu. Vous m'avez fait dévier de mon sujet. Je ne me rappelle pas ce que j'allais demander.

Je voudrais parler des avantages du point de vue des exportations. C'est une chose sur laquelle M. Nystrom voulait aussi connaître votre point de vue. Divers groupes affirment que la taxe actuelle nuit aux exportations et favorise les importations. Vous avez dit que le changement entraînerait une croissance supérieure d'environ 2,5 p. 100 à ce qu'elle serait normalement. Vous avez mentionné, je pense, que votre industrie avait des recettes d'environ 17 milliards de dollars. Une hausse de 2,5 p. 100 représente donc un montant considérable. Pouvez-vous nous dire dans quelle mesure la taxe favorisera les exportations?

M. Hutchison: Selon moi, l'un des facteurs qu'il faut comprendre, c'est la façon dont la taxe est perçue à l'heure actuelle. Je suis certain que bien des témoins en ont parlé. Maintenant, la taxe est perçue des fabricants. Les entreprises en paient environ 50 p. 100 et cela influe sur tous les frais d'entreprise. La taxe entre en ligne de compte dans le coût de production des biens de production et aussi dans le coût des services et des biens de services. Les entreprises doivent donc en tenir compte quand elles fixent leurs prix, notamment pour leurs exportations.

Dans le cas de la TPS, comme les pays d'Europe l'ont constaté quand ils ont adopté une taxe sur la valeur ajoutée, on évite la nécessité de tenir compte d'une taxe intérieure dans le prix des produits exportés. La baisse de prix que cela représente permet aux fabricants de mieux livrer concurrence sur les marchés mondiaux.

Il est très difficile pour une association d'attribuer une valeur précise à de tels facteurs. Le changement influera sur des milliers de décisions individuelles, des milliers de commandes qui ne seraient pas passées maintenant sur le marché mondial et que nous pourrions fort bien obtenir à l'avenir à cause de cette baisse de prix.

M. Attewell: Lors de vos réunions officielles ou de vos congrès, certains de vos membres ont dû signaler que cela représenterait peut-être une augmentation de 5 p. 100 de leur chiffre d'affaires, par exemple. Vous devez avoir une idée de ce que cela représente. Premièrement, ce que nous

[Texte]

positive, but I am surprised you do not have a few numbers, even a range of how good this might be percentage-wise.

• 1015

Mr. Wright: One way of calculating is to say that under the current system we tax imports about one-third less than we tax domestic goods, and frankly when you look at favouring imports over domestic production it makes us look kind of silly. No other country in the world that I am aware of plays that kind of a game.

Le vice-président: Monsieur Gagliano, vous avez la parole.

M. Alfonso Gagliano (député de Saint-Léonard): Monsieur le président, je pense que le point principal de l'Association des manufacturiers canadiens ou d'autres groupes en faveur de cette réforme fiscale c'est de dire que cette réforme de la taxe de vente est un avantage pour les marchés internationaux.

Afin qu'on puisse vraiment comprendre l'impact de cet avantage—si avantage il y a, et je pense que vous n'en avez pas encore fait la preuve—j'aimerais savoir, dans le système actuel, quel est le montant de la taxe de vente fédérale que vous payez quand vous exportez des produits qui sont manufacturés au Canada? Sous quelle rubrique payez-vous la taxe de vente fédérale? Parce que si vous avez une licence, pour l'équipement de production vous ne payez pas de taxe; pour le salaire, vous ne payez pas de taxe. J'aimerais donc connaître le pourcentage actuel de la taxe fédérale. Par exemple, si vous vendez une chaise aux États-Unis, quelle est la part de la taxe fédérale incluse dans le prix?

Mr. Hutchison: In terms of what goes into pricing, you are correct, sir, that production equipment, equipment used directly in production, is exempt, as are the parts and components used in production. However, the bricks and mortar, the building, are not exempt—any of the indirect capital equipment.

Mr. Gagliano: Like what?

Mr. Hutchison: Like, for example, a general purpose computer; a switchboard, a switching service; like office furniture; like supplies, stationery, copying materials, copiers. All of those carry FST, and all of that FST then points away into the overhead, or the cost of producing goods. It is that FST which is then part of the export price, because one cannot determine exactly what it is. We know it is there.

M. Gagliano: Combien cela représente-t-il en termes de pourcentage? C'est l'impact que j'essaie de connaître; parce que je ne suis pas convaincu, pour ma part, qu'il y a vraiment un impact. Je ne pense pas que l'exemption de la taxe sur l'auto du président de la compagnie, de son bureau exécutif, etc, fasse partie de la production.

[Traduction]

faisons n'est pas négatif. Il faut que cela soit positif mais je suis surpris que vous n'ayez pas quelques chiffres, voire une échelle montrant les bons résultats éventuels en pourcentage.

M. Wright: Une manière de faire le calcul c'est de dire que dans le régime actuel les importations sont taxées environ un tiers de moins que les produits domestiques, et, honnêtement, favoriser les importations aux dépens de la production nationale nous fait passer pour un peu stupides. À ma connaissance, aucun autre pays joue à ce genre de jeu.

The Vice-Chairman: Mr. Gagliano, you have the floor.

Mr. Alfonso Gagliano (Saint-Léonard): Mr. Chairman, I think that the main argument of the Canadian Manufacturers Association or of other groups in favour of this tax reform is to say that sales tax reform would benefit us on the international markets.

So that we can really understand the impact of that benefit—if any, and I think that you have yet to show that such a benefit exists—I would like to know, under the present system, what is the amount of the federal sales tax that you pay when you export goods that are manufactured in Canada? Under what heading are you paying the federal sales tax? Because if you have a licence, you do not pay any tax on the production equipment; you do not pay any tax on wages. I would therefore like to know the current percentage of federal tax. For instance, if you sell a chair to the United States, what proportion of the price does the federal tax represent?

M. Hutchison: Pour ce qui est des éléments qui entrent dans le prix, vous avez raison, monsieur, l'équipement de production, l'équipement utilisé directement pour la production, est exonéré, tout comme les pièces et les composants utilisés dans la production. Cependant, les briques et le mortier, l'édifice, ne sont pas exonérés—tous les biens d'équipement indirects.

M. Gagliano: Comme quoi?

M. Hutchison: Comme, par exemple, un ordinateur tout usage; un standard; comme du matériel de bureau; comme des fournitures, du papier à lettres, des photocopieurs, etc. Tout cela est assujéti à la TVF, et cette TVF vient s'ajouter aux frais généraux, ou au coût de production de ces biens. C'est cette TVF qui est incluse au prix à l'exportation car on ne peut déterminer exactement ce qu'elle représente. Nous savons qu'elle est là.

Mr. Gagliano: What does it represent as a percentage? It is the impact I am looking for; because I, for one, am not convinced that there is really an impact. I do not think that the tax exemption on the company president's car, on its executive office, etc, is part of the production.

[Text]

Si je comprends bien, ce que vous êtes en train de me dire, pour être compétitifs il faut que les Canadiens subventionnent toutes ces choses; en ne payant pas de taxe et ils pourraient ainsi être compétitifs sur les marchés internationaux.

M. Pinard: Prenons une industrie en particulier. Dans l'industrie des pâtes et papiers, une étude spécifique a révélé que la taxe représentait de 2 à 3 p. 100 du montant, selon les circonstances. En règle générale, on dit que la taxe est de 2 à 3 p. 100 pour les diverses pièces qui sont achetées, qui n'ont pas d'exemption.

M. Gagliano: Mais pour bien se comprendre, ces 2 à 3 p. 100 sont des coûts indirects. On parle de coûts d'administration comme la bâtisse, l'équipement de bureau, les véhicules des administrateurs de la compagnie, etc. . .

M. Pinard: Les systèmes de ventilation aussi.

M. Gagliano: Cela dépend! Si c'est un système de ventilation qui est nécessaire pour la fabrication, je pense que vous êtes exemptés de taxe.

M. Pinard: Oui, mais pour chauffer la bâtisse, c'est différent.

M. Gagliano: Je suis sûr que pour l'air climatisé du bureau des administrateurs, vous payez la taxe. Connaissez-vous une étude des marchés internationaux, en rapport avec les différents systèmes de taxe de valeur ajoutée? Est-ce que ces items, ces coûts indirects sont objets d'exemption? Par exemple, ici, dans les cas des repas, des véhicules, on applique—en tout cas, dans les livres techniques—la même règle que pour l'impôt sur le revenu. Donc, pour les automobiles de plus de 20,000\$ on paiera la taxe de 9 p. 100. Pour les repas, 20 p. 100 du repas sera sujet à la taxation. Il y a un calcul à faire. Et votre mémoire recommande d'enlever cette taxe parce qu'elle créerait des problèmes d'administration.

• 1020

Mais, j'aimerais connaître la position des autres pays vis-à-vis ces coûts indirects. Y a-t-il exemption totale? Savez-vous s'il existe des études sur la question?

Mr. Hutchison: To the best of my knowledge—and I have not studied in great detail other systems, although I have a general awareness of them—there are no similar restrictions in other countries. Indeed the \$20,000, soon to be \$24,000, car maximum and the 80% for meals and entertainment is a Canada-only proposal, and indeed does make the system much more complex to administer. One of the points in our brief is that we recommend that those particular measures be removed.

M. Gagliano: On pourrait continuer longuement là-dessus. Vous ne m'avez pas convaincu encore et le temps ne permet pas de le faire. Votre sondage me pose des problèmes.

Il y a quelques jours, un sondage fait par des professionnels—et si l'on regarde différents résultats dans

[Translation]

If I understand correctly, you are telling me that to be competitive Canadians must subsidize all those things; by not paying any tax they could best meet the competition on the international markets.

Mr. Pinard: Let us look at one industry in particular. In the pulp and paper industry, a specific study revealed that the tax represented 2 to 3% of the amount, depending on the circumstances. As a general rule, they say that the tax is 2 to 3% for all components purchased that are not exempted.

Mr. Gagliano: But let us be clear, this 2 to 3% is an indirect cost. We are talking of administrative costs such as the building, the office equipment, the company director's vehicles and so on and so forth. . .

Mr. Pinard: Ventilation systems also.

Mr. Gagliano: Not always! If it is a system necessary for manufacturing, I think that you are tax exempt.

Mr. Pinard: Yes, but to heat the building, it is different.

Mr. Gagliano: I am sure that for the air conditioning in directors' offices, you pay the tax. Are you familiar with a study of international markets that looks at the various value-added tax systems? Are these indirect cost items exempt? For example, in the case of meals, and vehicles the same rule as for income tax is applied—at least in the technical document. So the 9% tax would be charged on cars costing more than \$20,000. In the case of meals, 20% of the meal would be taxable. A calculation would have to be done. Your brief recommends that the tax be removed because it would create administrative problems.

However, I would like to know what other countries have done with these indirect costs. Do they exempt them completely? Do you know if there are any studies on this?

M. Hutchison: Que je sache—et je n'ai pas étudié en grand détail les régimes des autres pays, même si je les connais un peu, il n'existe pas de restrictions semblables dans d'autres pays. Le maximum de 20,000\$, qui passera bientôt à 24,000\$, pour une voiture, et le 80 p. 100 pour les frais de repas et de représentation sont des mesures qui existent uniquement au Canada et qui rendent l'administration du régime beaucoup plus complexe. Nous recommandons dans notre mémoire qu'on enlève ces mesures.

Mr. Gagliano: We could discuss this issue for a long time. You still have not convinced me and there is not enough time for us to continue our discussion of this matter. I have some problems with your survey.

A poll carried out by a professional firm a few days ago—and based on election results, it seems that the polls

[Texte]

le cadre des élections, semble-t-il qu'ils ne se trompent jamais—a révélé que 78 p. 100 des Canadiens sont contre cette taxe. Soixante-dix-huit p. 100 des Canadiens sont contre cette réforme de la taxe de vente. John Bulloch et son organisation ont fait un sondage; ils en font souvent. Il y aurait près de 97 p. 100 des canadiens qui seraient contre cette nouvelle taxe de vente. Je sais qu'un certain nombre de vos membres sont de petites et moyennes entreprises. Donc, une clientèle équivalente à celle de John Bulloch, non pas en nombre, mais dans le même secteur. Il est donc totalement en contradiction avec celui que vous nous avez donné ce matin.

Plus tôt vous avez utilisé l'expression «après les avoir éduqués. . .». Pour comprendre ces résultats, j'aimerais savoir comment cela a été fait. Était-ce en fin de semaine ou à la suite d'une journée où vous auriez vendu. . . On connaît votre enthousiasme pour cette nouvelle réforme. On aimerait donc savoir si le sondage a été fait dans un climat neutre ou si vous avez expliqué et vendu la taxe avant de poser vos questions. Écoutez, n'importe qui aurait pu obtenir ces mêmes résultats. Mes collègues rient mais je pense que c'est sérieux. Si on veut se servir des sondages qu'on le fasse comme il le faut!

Mr. Wright: Mr. Chairman, I have heard the comment several times now that a large percentage of the Canadian population is against it, John Bulloch is against it, etc., etc. With the information that is being fed out to the public, no wonder they are against it; they do not understand it. Secondly, I also read the newspapers, and I see where so and so is against the sales tax. But when you get down to the fine print at the end, they have problems with some of the administration of that tax. They think the goods and services tax conceptually is a good idea and the appropriate way to go. I suggest that John Bulloch's basic complaint is that the provinces are not on board and the small retailer is going to have a problem collecting the tax.

• 1025

Mr. Gagliano: You are not answering my question. How did you come to these results? I want to know how this was done.

Mr. Owen: I will respond to that please. The question was about John Bulloch. The stated figure was given as 87%. It is rather interesting that our stated figure comes back, after education. . . Mr. Bulloch did not educate his people, Mr. Bulloch asked questions.

Mr. Gagliano: How did you educate yours? That is what I want to know.

Mr. Owen: I will get to that in a moment.

Mr. Gagliano: We asked Mr. Bulloch how he educated his. I want to know your answer.

[Traduction]

are never wrong—showed that 78% of Canadians are opposed to the tax. According to this particular survey, 78% of Canadians are opposed to this proposal for sales tax reform. John Bulloch and his organization carried out a survey as they often do. They found that 97% of Canadians are opposed to the new sales tax. I know that some of your members are small and medium-sized business. In other words, those members are similar to the members of John Bulloch's organization. There are not as many of them, but they are in the same field. So the results of this survey completely contradict those you gave us this morning.

Earlier you used the expression "after educating them. . .". In order to understand the results, I would like to know how the survey was conducted. Was it done on the weekend or after a day when you might have sold. . . we are quite familiar with your enthusiasm for the new tax. We would like to know whether the poll was conducted in a neutral environment or whether you explained and tried to sell the tax before asking your questions. Look, anyone could have obtained the same results. My colleagues are laughing, but I think this is a serious matter. If we want to use polls and surveys, we should at least do so properly!

M. Wright: Monsieur le président, j'ai déjà entendu à plusieurs reprises qu'un pourcentage important de la population canadienne s'oppose à la taxe. John Bulloch s'y oppose, etc., etc. Ce n'est pas étonnant de constater que le public s'y oppose lorsqu'on regarde les renseignements qu'on lui donne. Les gens ne les comprennent pas. Deuxièmement, je lis également les journaux, et je constate que certains s'opposent à la taxe de vente. Mais lorsqu'on lit ce qui est écrit en petit à la fin de l'article, on voit que ces personnes ont des problèmes avec l'administration de la taxe. Ils estiment que la notion d'une taxe sur les produits et services est bonne, et qu'il faut en avoir une. À mon avis, la plainte principale de John Bulloch c'est que les provinces ne participent pas à la taxe et que le petit détaillant va avoir du mal à la percevoir.

M. Gagliano: Vous ne répondez pas à la question. Comment êtes-vous arrivé à ces résultats? Je veux savoir comment vous avez procédé.

M. Owen: Je vais répondre à la question, s'il vous plaît. Elle portait sur John Bulloch, et on a mentionné le chiffre de 87 p. 100. Il est intéressant de constater que le chiffre d'après notre sondage, après avoir étudié. . . M. Bulloch n'a pas éduqué les membres de son association, il a simplement posé des questions.

M. Gagliano: Comment avez-vous éduqué les membres de votre association? Voilà ce que je veux savoir.

M. Owen: Je vais en venir dans un instant.

M. Gagliano: Nous avons demandé à M. Bulloch comment il a éduqué les membres de son association. Je veux connaître votre réponse.

[Text]

Mr. Owen: Our position comes back as 87% saying they agree that the most efficient MST or GST would be a replacement.

Mr. Gagliano: How? How?

Mr. Owen: We undertook this with a group of some of the top professionals in Canada and we went across Canada educating the people in seminars, workshops. We had people present the paper to them and then we asked them the questions subsequent to the actual education session.

Mr. Gagliano: What kind of education system do you use?

The Vice-Chairman: Mr. Gagliano—

Mr. Gagliano: Mr. Chairman, this is very important. We have been talking about education this morning. I would like to know what kind of courses you give them.

Mr. Wright: Perhaps I could answer the question, because I was at the Winnipeg session. Basically there was a presentation, if you will, of the technical paper, but the bulk of the session was questions and answers that manufacturers had on their specific product areas. It was clarification.

Mr. Gagliano: By whom?

Mr. Wright: Ninety percent of the activity was basically answering questions that manufacturers addressed, so they could better understand what they were being presented with.

Mr. Gagliano: Who was giving the courses and who was giving the clarification?

Mr. Hutchison: I was one of the lecturers in some of the course. There were others from professional firms and there were other CMA members as part of the team.

Mr. Gagliano: But only one side of the coin was given, that is what I am telling you.

Mr. Wright: At the Winnipeg session were manufacturers that were seriously concerned in terms of how it would affect them. It was not all positive, but I must say that toward the end of the session, they had a clearer understanding and—

Mr. Gagliano: You can see there was a 5%. That comes from there.

M. Yvon Côté (député de Richmond—Wolfe): Je ne vous cacherais pas que votre attitude concernant cette taxe me plaît, bien sûr, non seulement parce que vous semblez appuyer son implantation, mais aussi parce que la façon dont vous voyez les conséquences et l'avenir de votre entreprise—et de vos entreprises—me laisse entendre que vous avez une vision dynamique des choses. Votre vision n'est pas fondée seulement sur un présent immédiat, mais sur les suites qui seront plus que rentables aussi bien pour vos membres que pour la population en général.

[Translation]

M. Owen: D'après notre sondage, il y a 87 p. 100 des répondants qui sont d'accord pour dire que la taxe sur la vente des fabricants la plus efficace serait une nouvelle taxe pour remplacer cette dernière.

M. Gagliano: Comment avez-vous procédé? Comment?

M. Owen: Nous avons fait appel à certains des plus éminents professionnels du Canada et nous avons voyagé partout au pays pour donner des colloques et des ateliers pour éduquer les gens. On a expliqué le document technique, et ensuite nous leur avons posé des questions au sujet de l'atelier.

M. Gagliano: Quel genre d'approche avez-vous utilisée?

Le vice-président: Monsieur Gagliano. . .

M. Gagliano: Il s'agit d'une question très importante, monsieur le président. Nous avons parlé d'éducation ce matin. J'aimerais savoir quel genre de cours vous avez donnés.

M. Wright: Je pourrais peut-être répondre à la question, puisque j'étais présent lors du cours donné à Winnipeg. On a commencé par faire un exposé du document technique, mais la plupart du temps a été consacré aux questions posées par les fabricants sur leurs produits précis. Il s'agissait d'apporter des précisions.

M. Gagliano: Qui a répondu aux questions?

M. Wright: Quatre-vingt-dix pourcent du temps a été consacré aux réponses aux questions posées par les fabricants pour leur permettre de mieux comprendre la taxe proposée.

M. Gagliano: Qui donnait le cours et qui apportait les précisions?

M. Hutchison: J'ai été un des conférenciers lors de certains des cours. Il y en avait d'autres de certaines entreprises professionnelles et il y avait également d'autres membres de l'AMC qui ont fait partie de l'équipe.

M. Gagliano: Mais vous n'avez présenté qu'un côté de la médaille, c'est ce que je vous dis.

M. Wright: Lors du cours donné à Winnipeg, il y avait des fabricants qui étaient très inquiets au sujet de l'incidence de la taxe. Les résultats n'étaient pas tous positifs, mais je dois vous dire que vers la fin de la séance, les participants comprenaient mieux. . .

M. Gagliano: On voit qu'il y avait un chiffre de 5 p. 100. Cela vient de là.

Mr. Yvon Côté (Member for Richmond—Wolfe): I will not try to hide the fact that your attitude toward the tax pleases me, of course, not only because you seem to be in favour of its introduction, but also because your comments on the consequence of the tax for the future of your companies suggests that you have a dynamic vision. It is not confined to the present, but looks also to the future, and the result will be benefits for both your members and the population as a whole.

[Texte]

Je note aussi, en particulier dans votre dernière intervention, par le sondage et la méthode utilisée, votre souci de bien informer vos gens. Il est certain que si on se prononce contre le principe, on peut aussi se prononcer pour ou contre les modalités. On est ici pour être en faveur d'un principe et c'est la position du gouvernement; soit dit en passant, c'est aussi celle de la plupart des témoins qui ont comparu, sauf peut-être pour deux sur quarante-deux. Il y a un accord tacite sur le principe.

Je comprends toutefois qu'il puisse y avoir des hésitations, des oppositions sur l'application de cette taxe, donc sur ses modalités. Et c'est là-dessus qu'on doit discuter et c'est pourquoi ce Comité est ici. Dans cette perspective des modalités, je trouve «dynamisante» cette attitude que vous avez. Et pour être plus concret, j'en arrive à une première question, messieurs.

Quand vous dites que vous souhaitez la participation des provinces, avez-vous des indications, encore une fois, précises ou annonciatrices, qui pourraient nous permettre d'envisager la conclusion d'un accord? Et s'il n'y en avait pas, êtes-vous en mesure, vous-mêmes, de faire des interventions discrètes, à votre mesure, pour que un ou des gouvernements, dans une première phase, puissent négocier avec le gouvernement fédéral?

• 1030

M. Pinard: Certainement. Nous avons déjà entrepris de parler avec les diverses provinces pour les encourager à appuyer le système. Pour des raisons politiques qu'on connaît tous très bien, je ne crois pas qu'ils vont l'appuyer avant qu'il ne soit établi. Les politiciens préfèrent tirer sur le système et ne pas être liés par une nouvelle taxation parce qu'en fait, qui va accepter de se faire soutirer de l'argent?

Mais nous sommes, nous les manufacturiers, des optimistes. On croit que le bon sens va prévaloir à long terme sur le politique à court terme. Il n'y a pas de doute que dans l'esprit de beaucoup—et aussi dans mon esprit—et après avoir voyagé à travers le pays et rencontré les divers cabinets, je pense, le bon sens va finir par l'emporter. Une fois que l'*opprobrium* politique sera passé, que les politiciens auront fait leur tapage avec cela, à mesure que les élections auront lieu dans chaque province, je crois qu'il y aura un désir assez fort de vouloir simplifier tout le système pour n'en avoir qu'un seul.

M. Côté: Quand vous dites «les politiciens qui auront terminé de faire du tapage», vous parlez de certains politiciens.

M. Pinard: Oui.

M. Côté: Pourriez-vous nous préciser ce qu'il en est de cette requête sur la réduction du nombre des exemptions? Quelle est votre vision, par exemple, à l'égard des aliments, dans un premier temps?

[Traduction]

I also noticed, particularly in your last comments regarding the survey and the method you used, that you really want to inform your members about the tax. There is no doubt that while we may take a stand against the principle of the tax, we can also take a stand for or against the way in which it will be implemented. We are here to support a principle, and that is the government's position. I should also mention in passing that this is also the position of most of the witnesses we have heard from, with the possible exception of two out of 42. There has been tacit agreement on the principle.

However, I understand that there may be some hesitation, and some opposition to the way in which the tax will be applied. This is what we should be discussing, and that is what the Committee is here to do. I find you have a very dynamic attitude toward the details for implementing the tax. To turn now to more concrete matters, I will ask my first question, gentlemen.

When you say that you would like the provinces to be involved, do you have any specific or encouraging information to go on that might lead us to think that the provinces would come on side? If not, could you intervene discreetly with the provinces, so that one or two of the provincial governments might begin an initial round of negotiations with the federal government?

Mr. Pinard: Definitely. We have already said that we would speak with the provinces to encourage them to support the system. For political reasons with which we are all very familiar, I do not think they are going to support the tax before it is introduced. Politicians prefer to shoot down the system and not be bound by a new tax, because after all, who is going to agree to paying out more money?

But we, the manufacturers of this country, are optimists. We think that in the long run common sense will prevail over short-term political considerations. Many people are convinced—as am I, after travelling across the country and meeting with various firms—that common sense will prevail. Once the political opprobrium is over, and politicians have made their fuss, and once elections have been held in all the provinces, I think there will be a fairly strong will to simplify things so that there is only one system.

Mr. Côté: When you talk about “politicians making their fuss”, you are referring to certain politicians.

Mr. Pinard: Yes.

Mr. Côté: Could you give us more details about your request to reduce the number of exemptions? What is your position on food, to begin with?

[Text]

M. Thibault: Dès le départ et depuis longtemps, la position de l'Association a toujours été d'être en faveur d'un système aussi simple que possible. S'il y a une inquiétude, c'est au sujet de la complexité de l'administration. Le fait que l'on ait le moins d'exemptions possibles, cela permet de simplifier l'administration, voire les définitions qui nous ennuiant tellement maintenant.

On appuierait certainement la démarche visant à éliminer autant d'exemptions que possible. Mais il y a des complexités que nous ne comprenons pas tous à l'égard des hôpitaux et de nombreuses autres institutions. Nous ne sommes donc pas en mesure de faire des recommandations très précises, mais le principe est très clair: ce qu'il faut avoir, c'est un système avec une base aussi large que possible et pratique, avec un seul taux. La complexité sera alors réduite.

M. Côté: J'imagine donc que vous n'avez pas poussé plus loin vos études à l'égard du logement, par exemple, à part les aliments dont vous venez de parler bien sûr, ou pour tous les produits détaxés.

M. Thibault: Non, nous ne sommes pas en mesure d'étudier ces secteurs en détail.

M. Côté: Mais si je comprends bien votre dernière intervention, vous souhaiteriez que nous pensions à baisser peut-être le taux pour simplifier l'administration et assurer le respect de la réglementation?

M. Thibault: Tout à fait. Comme le Conseil économique du Canada le disait hier, de même que beaucoup d'autres, plus on va réussir à avoir un taux relativement bas, plus il sera facile de l'implanter et de s'éloigner des difficultés économiques de transition.

M. Côté: D'accord. Je pense que mon collègue avait une question, monsieur le président.

M. Clément Couture (député de Saint-Jean): À travers le Canada, est-ce que vous croyez que les bienfaits de la TPS vont être à peu près équilibrés? Je parle de Terre-Neuve à l'île de Vancouver, pour l'Association des manufacturiers canadiens.

M. Thibault: L'impact sera positif sur tous les secteurs—peu importe où ils sont—c'est sûr; surtout chez les exportateurs, comme on l'a vu dans nos sondages. Nous ne sommes pas en mesure de faire de grandes analyses macro-économiques pour essayer de mesurer l'impact en termes de provinces, mais je crois que cela a été fait par le gouvernement fédéral et on a déjà certaines estimations. Mais il est sûr que là où il y a des manufacturiers il y aura des bénéfices.

M. Couture: Je voulais m'assurer que dans la tournée du Canada que vous avez faite, il n'y a pas eu, à un moment donné, une province ou un secteur provincial qui aurait eu des commentaires négatifs à propos de la taxe.

Nous sommes également convaincus, nous, qu'à travers le pays les gens vont retirer beaucoup d'avantages.

[Translation]

Mr. Thibault: From the beginning, and for a long time, the Association has always favoured the simplest possible system. If there is a concern, it relates to the complex administrative system that will be required. The fewer the exemptions, the simpler the system will be to administer, and the fewer problems we will have with definitions, which are causing so much trouble at the moment.

We would certainly be in favour of eliminating as many exemptions as possible. However, there are some complexities that we do not fully understand regarding hospitals and many other institutions. Consequently, we cannot make specific recommendations, but the principle is very clear: we must have as broad a base as practical and possible, and we must have a single rate. This will reduce the administrative complexities.

Mr. Côté: I guess then that you have not done any very thorough studies of housing or all the tax-free products, with the exception of food, to which you just referred.

Mr. Thibault: No, we are not in a position to do detailed studies of these sectors.

Mr. Côté: However, if I understood your last point correctly, you would like us to consider lowering the rate to simplify the system and ensure that the rules are followed?

Mr. Thibault: Exactly. As the Economic Council of Canada was saying yesterday, and as many other witnesses have said, the lower the rate, the easier it will be to introduce the new tax and to avoid economic problems during the transition phase.

Mr. Côté: Right. I think my colleague wanted to ask a question, Mr. Chairman.

Mr. Clément Couture (Saint-Jean): Does the Canadian Manufacturers' Association think that the benefits of the GST will be roughly equal throughout Canada, from Newfoundland to Vancouver Island?

Mr. Thibault: There is no doubt that the impact on all sectors will be positive, regardless of where they are located. As we saw from our surveys, the impact will be particularly favourable for exporters. We are not in a position to carry out major macro-economic analyses to try to measure the impact of the GST on the various provinces, but I think this was done by the federal government and we already have some estimates. But it is clear that there will be benefits for manufacturers, wherever they are located.

Mr. Couture: I wanted to make sure that in your travels across Canada, there was not a particular province or a particular provincial sector that had some negative comments on the tax.

For our part, we are also convinced that people throughout the country will benefit greatly from the GST.

[Texte]

[Traduction]

• 1035

M. Thibault: Ecoutez, je ne peux pas vous dire qu'il n'y a pas de commentaires négatifs à travers le pays. Mais je peux vous dire qu'à mesure qu'on arrive, comme manufacturiers, à comprendre la réalité à laquelle on fait face avec les alternatives qui nous sont offertes, on comprend que la démarche que fait le gouvernement en est une avec laquelle on doit prendre le pas et aller de l'avant.

M. Couture: Avec l'accroissement des affaires de 2,5 p. 100 versus les 2,1 millions d'emplois que représente l'AMC, est-ce qu'on ne peut pas déclarer, que plusieurs milliers d'emplois seront créés? En utilisant un calcul de proportion, ne pourrait-on pas arriver à un chiffre assez précis de la part de l'Association.

M. Thibault: Comme je l'ai dit plus tôt, nous n'avons pas de grand «modèle économétrique» nécessaire pour faire l'analyse des liens dans tous les secteurs. Mais les évidences présentées montrent que les faits sont positifs en termes d'investissement, de production et d'emploi. Est-ce que vous avez constaté cette évidence?

M. Couture: Oui, on a plusieurs évidences. Mais, je voulais savoir si l'Association avait produit une étude pour votre secteur.

M. Pinard: Non, on n'a pas de chiffres définitifs. Mais, il n'y a pas de doute que si on augmente notre croissance de 1 à 2 p. 100 par année, l'emploi suivra l'investissement. Ce qui aura un effet d'entraînement très positif pour l'économie canadienne; on générera des fonds additionnels pour payer notre déficit et prendre soin des gens dans le besoin.

M. Couture: J'aimerais parler de la visibilité de la taxe. Dans votre mémoire, vous demandez au gouvernement d'utiliser toutes les forces nécessaires pour arriver à une meilleure visibilité. Mais vous ne croyez pas que le fait d'appliquer la «taxe multistable» sur une base très large, comparativement à ce qu'elle était avant, avec les 23,000 exemptions qui existent dans la taxe de vente fédérale. . . Bref! Le fait d'enregistrer cette taxe à la caisse—ou si elle ne l'est pas, que le détaillant devra aviser sa clientèle d'une façon quelconque que la taxe est incluse dans ses prix—cela vous satisfait-il en terme de visibilité?

M. Thibault: Encore là, on ne sait pas où on aboutira. L'intention du gouvernement est de la rendre visible. Tout ce qu'on veut faire c'est de renforcer cette volonté de la rendre visible. Mais, comme vous le dites, le système fonctionnera pour amener chaque commerce à obtenir les crédits de ses fournisseurs, etc. Ses clients demanderont la même information. Ces mécanismes automatiques contribueront à rendre la taxe visible. Ce qui nous inquiète un peu, c'est au niveau du détaillant, dans le prix final. Nous voulons des informations lors de l'achat, ou des informations en termes de publicité ou quoi que ce soit. Que chaque Canadien soit bien conscient du fardeau fiscal imposé sur les produits qu'il consomme! Je crois qu'il est important qu'on fasse le lien entre les services qu'on reçoit des gouvernements et la facture qu'on doit

Mr. Thibault: Well, I cannot tell you that we did not hear any negative comments anywhere in the country. I can tell you, however, that as manufacturers understand the present situation with the alternative that is being offered, they understand that the government's initiative is one they should support to ensure that it goes ahead.

Mr. Couture: With the 2.5% increase in business, and the 2.1 million jobs represented by the CMA, can it not be said that several thousand jobs will be created? Could not the association come up with a fairly specific figure by doing a proportional calculation?

Mr. Thibault: As I said earlier, we do not have any large econometric models to analyse the effects in all sectors. However, the evidence presented shows a positive impact on investment, production and jobs. Have you not seen this evidence?

Mr. Couture: Yes, we have seen some of the evidence. However, I wanted to know whether the association had produced a study for its sector?

Mr. Pinard: No, we do not have any final figures. However, it is clear that if our growth increases by 1% to 2% per year, new jobs will result from the increased investments. This would have a very positive spin-off effect on the Canadian economy. Additional funds will be raised to pay off our deficit and take care of people who need help.

Mr. Couture: I would like now to turn to the visibility of the tax. In your brief, you ask that the government do everything necessary to make the tax more visible. But do you not think that by applying a multi-stage tax on a very broad base, compared to the system that existed before, with the 23,000 exemptions on the federal sales tax. . . Do you think the tax will be visible enough if it is recorded at the cash register, or if the retailer informs his customers somehow that the tax is included in the price?

Mr. Thibault: Here again, we do not know where we will end up. The government's intention is to make the tax visible. All we want to do is to encourage the government in its intention to make the tax visible. However, as you said, the system will be applied in such a way that businesses will obtain credits from their suppliers, and so forth. Customers will ask for the same information. These automatic mechanisms will help make the tax visible. We are somewhat concerned about the visibility of the tax at the retail level, in the final price. We want the customer to be provided with information at the time of the purchase, or through advertising or some other means. All Canadians should be very aware of the tax charged on the products they consume. I think it is important that a connection be made between the services

[Text]

payer au bout. C'est ce qui fera ressortir la réalité du système dans le futur.

Mr. Manley: One question may become a series when we think of how the 9% will become 10%, 12% and 15% You have said that we tax imports one-third less than domestic goods. You have not put any data on that in your brief. Could you explain to me how that works?

Mr. Thibault: Mr. Chairman, I think that the Department of Finance, in the special information that you requested from them, provided you with a lot of detailed information on that. Did they not? I mean, that is a documented fact, and is in the technical paper as well, as I recall.

Mr. Manley: Go ahead. I am giving you the opportunity to lay it out for everyone who is listening.

Mr. Thibault: I believe that analysis has been done and that information has been presented, but you may want to comment further, Jim.

Mr. Hutchison: Partly the tax is levied at one of two places. On imported goods it is levied on the duty-paid value; on manufactured goods it is levied on the manufacturer's selling price. Canadian-produced goods by manufacturers generally include all the manufacturing costs, including packaging, distribution, etc., and that is built into the Canadian price, which is the basis for tax. Often imported goods do not include that, but the goods are being brought in prior to any distribution network expenses being incurred. Therefore, you have the imported goods being taxed at an earlier trade level, if you like, than Canadian-produced goods. Hence, there is more tax on the Canadian goods than on the imported ones.

• 1040

Mr. Manley: So that criticism, then, really relates to the domestic marketing of manufactured goods. Now, we were told yesterday that on the export of Canadian-manufactured goods about 1.2% of the price is manufacturers sales tax. Do you agree with that?

Mr. Hutchison: Yes, I would agree with that estimate.

Mr. Manley: Really, when you boil it all down, that is the evil we are trying to address with phase two of tax reform. Am I right?

Mr. Hutchison: Essentially, those are the principal ones. There is a lot more than that, but—

Mr. Manley: Is it your evidence, then, that there is no other way to fix those evils than to go to this broadly based goods and services tax?

Mr. Hutchison: We believe so. A lot of alternatives have been looked at over the years, and I mentioned

[Translation]

provided by government and the bill we have to pay. In this way we will be able to see how the system really works in the future.

M. Manley: Une question peut en devenir plusieurs lorsqu'on pense que la taxe de 9 p. 100 deviendra la taxe de 10 p. 100, de 12 p. 100 et de 15 p. 100. Vous avez dit que les taxes sur les importations sont seulement deux tiers des taxes que nous imposons sur les produits de fabrication intérieure. Il n'y a pas de données sur cette question dans votre mémoire. Voulez-vous m'expliquer cela, s'il-vous-plait?

M. Thibault: Monsieur le président, je pense que le ministère des Finances a donné au Comité beaucoup de renseignements très détaillés sur cette question suite à la demande de ce dernier. Ce n'est pas le cas? Il s'agit d'un fait, et si je me souviens bien on le retrouve dans le document technique également.

M. Manley: Allez-y. Je vous donne l'occasion d'expliquer cela à tous ceux qui écoutent.

M. Thibault: Je pense que l'analyse a déjà été faite et que les renseignements vous ont été présentés. Mais vous avez peut-être une autre remarque à faire, Jim.

M. Hutchison: La taxe est imposée à l'un ou l'autre de deux niveaux. Sur les produits importés c'est fonction de la valeur à l'acquitté; sur les produits manufacturés c'est fonction du prix de vente du fabricant. Les produits fabriqués au Canada, d'une manière générale, imputent tous les coûts de fabrication, y compris l'emballage, la distribution, etc., et tout cela est inclus dans le prix canadien sur la base duquel la taxe est calculée. Souvent les produits importés n'incluent pas tout cela et ils sont taxés en amont des réseaux de distribution et de toutes les dépenses qu'ils impliquent. En conséquence, ces produits importés sont taxés à un stade de commercialisation en amont, si vous voulez, du stade auquel seraient taxés les produits canadiens. Les produits canadiens sont donc plus taxés que les produits importés.

M. Manley: Cette critique donc concerne en réalité la commercialisation, au pays, des produits manufacturés. Hier on nous a dit que la TVF représentait environ 1,2 p. 100 du prix des produits canadiens exportés. Vous êtes d'accord?

M. Hutchison: Oui, cela me semble correct.

M. Manley: En vérité, tout compte fait, c'est à ce mal qu'essaie de s'attaquer la phase deux de la réforme fiscale. N'est-ce pas?

M. Hutchison: Pour l'essentiel, ce sont les principaux. Il y en a beaucoup plus que cela, mais. . .

M. Manley: Estimez-vous, dans ce cas, qu'il n'y a pas d'autres remèdes à ces maux que cette taxe générale sur les produits et services?

M. Hutchison: C'est ce que nous croyons. Beaucoup d'autres solutions sont étudiées depuis longtemps et je

[Texte]

earlier that there has been discussion since 1940 regarding finding a replacement. As for the recent ones that I am aware of, we had a proposal to move the level of tax to the wholesale level, but ultimately that option was dropped.

Mr. Manley: But largely under objection from your sector, I think. Is that not true?

Mr. Owen: No, sir.

Mr. Hutchison: Largely under objection from the entire business community that this would be unworkable and extremely difficult and onerous. We had what last year were called interim measures to adjust the marketing and distribution costs, and again, a lot of work was done to try to make that work. The conclusion was that it would make the system far too complex, far too difficult to administer.

Now, there have been studies in the past of a pure federal retail tax only, and there were complications with those. So on balance, when you look at all the options—plus the fact that when you look at a value-added type of tax in those countries that have it, one can see that it is effective, that it does work—it certainly has the neutrality we are trying to achieve.

Mr. Manley: I am still trying to focus on why we have such a log-jam here. It seems to me that in these previous studies the reason other alternatives were sought was the difficulty of achieving a federal-provincial consensus on the application of a national commodity tax system. Therefore other remedies were sought, including the move to the wholesale level you just referred to.

Mr. Hutchison: As we mentioned earlier, the concept of the national sales tax really came as a result of the Goodman study, and you may recall that the Goodman study was convened to investigate the pros and cons of the proposed wholesale tax.

Mr. Manley: That is right, because of the difficulties in implementing it. I think it was supposed to be in effect in 1982 or 1983. So what we are saying is that in 1982-83 the business community told us that a move to the wholesale level was too complicated, and in 1989 we are being told by some parts of the business community that the move to the GST is too complicated because of the two-tier system. Now, I want to make sure I am understanding that problem correctly. Is that a fair statement? When I say "business community", I am referring to the CFIB and the Canadian Chamber of Commerce.

Mr. Hutchison: I think it is generally acknowledged that a national sales tax that would replace both federal and all the provincial systems is desirable, that it would be much easier to administer than having, as we have at the moment, all the provincial legislation plus the federal legislation on top of that.

Mr. Manley: Sir, it would be much simpler if we did not have to have any tax at all, but that is not one of the

[Traduction]

vous ai dit tout à l'heure que le débat remontait à 1940. Parmi les solutions récentes que je connaisse, il avait été proposé de déplacer cette taxe et d'y assujettir les prix de gros mais finalement cette option a été abandonnée.

M. Manley: Mais en grande partie parce que votre secteur s'y opposait, je crois. N'est-ce pas?

M. Owen: Non, monsieur.

M. Hutchison: En grande partie parce que l'ensemble du monde des affaires s'y opposait à cause des énormes difficultés pratiques et pécuniaires que cela poserait. Nous avons ce que l'année dernière on a appelé des mesures intérimaires pour ajuster les coûts de commercialisation et de distribution et encore une fois, tous les efforts ont été faits pour faire marcher ce système. La conclusion a été que cela rendrait le système beaucoup trop complexe, beaucoup trop difficile à administrer.

Il y a eu des études sur la possibilité d'une taxe au détail purement et uniquement fédérale, mais on a trouvé plein de complications. Tout compte fait, quand on considère toutes ces options—plus la constatation que dans les pays qui appliquent un genre de taxe à la valeur ajoutée, cela marche, c'est efficace—cela correspond à la neutralité que nous souhaitons.

M. Manley: J'essaie toujours de comprendre la raison du problème. Il me semble que dans ces études précédentes, si d'autres solutions ont été cherchées c'est à cause de la difficulté de parvenir à un consensus fédéral-provincial sur l'application d'un régime national de taxes sur les biens de consommation. En conséquence, d'autres remèdes ont été cherchés, y compris cette taxe sur le prix de gros dont vous venez juste de parler.

M. Hutchison: Comme je l'ai dit tout à l'heure, ce concept de taxe de vente nationale est en réalité la conséquence de l'étude Goodman, et vous vous souviendrez peut-être que l'étude Goodman avait été chargée d'étudier les avantages et les inconvénients de cette proposition de taxe sur le prix de gros.

M. Manley: C'est exact, à cause de ses problèmes d'application. Je crois qu'elle était censée entrer en vigueur en 1982 ou 1983. Vous me dites donc qu'en 1982 ou 1983, le monde des affaires nous a dit que ce passage à une taxe sur le prix de gros était trop compliqué et en 1989 certains secteurs de ce monde des affaires nous dit que ce passage à la TPS est trop compliqué à cause du système à deux paliers. Je veux être certain de bien comprendre. Est-ce que je me trompe? Lorsque je dis «monde des affaires», je parle de la Fédération de l'entreprise indépendante et de la Chambre de commerce.

M. Hutchison: Je crois qu'il est reconnu généralement qu'une taxe de vente nationale qui remplacerait à la fois le régime fédéral et tous les régimes provinciaux est souhaitable, et qu'elle serait plus facile à administrer que, comme c'est le cas à l'heure actuelle, avec en plus toutes les législations provinciales et la législation fédérale.

M. Manley: Monsieur, ce serait encore plus simple si nous n'avions pas de taxe du tout, mais cette solution ne

[Text]

items on the wish list. If it is impossible to have federal-provincial co-operation, then why are we sitting here saying this would be okay if we had federal-provincial co-operation? You heard the Minister of Finance yesterday say that he was not going to make any approach on it.

• 1045

Mr. Hutchison: We still believe it is possible and we would still like to see all of us, the entire community, not just government but the business community, drive toward that.

Mr. Owen: If I could add something further to what Mr. Hutchison has said, especially talking about the wholesale concept that was discussed in 1982-1983, this was a federal-only concept and the problems that we saw at that time still persist, the bias that imports enjoy over domestic products, the problems that exports suffer.

There were also a number of other problems with what they call the notional values, and this is the 22,000 special arrangements that Mr. Wright mentioned in his opening statement. Actually manufacturers really do not know, if you get down to the grassroots of the manufacturing community, what actual sales tax they are paying. They were looking at that time to move it up to the wholesale level. In the Goodman committee there were a number of advantages isolated; indeed, moving it to the wholesale level would solve most of the import problems. One of the big import problems it would not solve would be where large retailers in particular would go outside Canada, bring their products in and not pay any sales tax at all in Canada. This obviously would again be a silent killer of jobs.

The actual notional values would be perhaps addressed, but there was a number of ideas that were disadvantages from the point of view that the wholesale concept ignored the retail margins. There is no neutrality of application because we do find when you look at some of the trade levels, the retail margins are very, very large in terms of the actual selling price to consumers. These are some of the disadvantages and these are some of the problems that faced the Goodman committee and why it was rejected and indeed why the Goodman committee recommended a move to the value-added tax level, which is the retail level.

Mr. Manley: But the point I am trying to get at, and I accept what you are saying and I am not trying to attack you or anything, is a major, major problem that business organizations have recognized with the proposal that has come forward. You have recognized it as well, and that is that we are not going to have a national sales tax. We are going to have a tiered tax without provincial co-operation. That is what we are talking about here.

[Translation]

figure pas à l'ordre du jour. S'il est impossible d'obtenir une coopération fédérale-provinciale, pourquoi dans ce cas continuer à discuter en disant que tout marcherait parfaitement s'il y avait coopération fédérale-provinciale? Vous avez entendu le ministre des Finances dire hier qu'il ne ferait aucune avance dans ce sens.

M. Hutchison: Nous continuons à croire que c'est possible et nous aimerions toujours que tous, toute la communauté, pas seulement le gouvernement et le monde des affaires, nous fassions tout pour atteindre cet objectif.

M. Owen: J'aimerais avec votre permission ajouter quelque chose aux propos de M. Hutchison sur cette idée de taxe sur le prix de gros discutée en 1982-1983. Il s'agissait d'un concept uniquement fédéral et les problèmes que nous décelions à l'époque existent toujours, les produits importés continuent à être favorisés par rapport aux produits nationaux et les produits exportés continuent à souffrir.

Il y avait également un certain nombre d'autres problèmes avec ce qu'ils appellent les valeurs notionnelles, et il s'agit de ces 22,000 ententes spéciales mentionnées par M. Wright dans sa déclaration préliminaire. En réalité les fabricants ne savent pas vraiment, si vous posez directement la question aux intéressés, quelle taxe de vente ils paient en réalité. À l'époque ils voulaient l'appliquer au prix de gros. Le comité Goodman avait trouvé une certaine nombre d'avantages isolés; effectivement, appliquer cette taxe au prix de gros résolvait la majorité des problèmes d'importation. Un des gros problèmes d'importation qui, lui, demeurerait était le risque que les gros détaillants aillent s'approvisionner à l'étranger pour éviter de payer la taxe de vente au Canada. De toute évidence, les pertes d'emplois au Canada étaient inéluctables.

Cela réglait peut-être plus ou moins la question des valeurs notionnelles, mais il restait un certain nombre d'inconvénients dans le mesure où ce concept de prix de gros ignorait les marges de détail. Il n'y a pas de neutralité d'application car nous avons constaté qu'à certains niveaux de commerce, les marges de détail sont excessivement importantes compte tenu du prix de vente aux consommateurs. Ce sont certains des inconvénients et certains des problèmes que le comité Goodman a dû considérer et les raisons pour lesquelles cette idée a été rejetée et effectivement les raisons pour lesquelles le comité Goodman a recommandé l'institution d'une taxe à la valeur ajoutée au niveau de détail.

M. Manley: Mais ce que j'essaie de faire ressortir, et j'accepte ce que vous me dites, je ne veux pas vous attaquer ou que sais-je, c'est un problème majeur que les organisations du monde du travail ont décelé dans cette proposition. Vous l'avez décelé également, à savoir que nous n'aurons pas de taxe de vente nationale. Nous aurons une taxe mobile sans coopération provinciale. C'est de cela qu'il s'agit.

[Texte]

I would like to believe in the tooth fairy, but I am sorry, I put the creation of a national sales tax at this stage in the same category as the tooth fairy.

Mr. Hutchison: Let me try to perhaps answer your point this way. We have said repeatedly that we would like a national sales tax. However, given that the option before the committee is to replace only the federal system with the goods and services tax, there is no question that the goods and services tax is far more effective and much preferred over the existing tax. So in terms of those options, our strong recommendation on the option is that we go it alone, that it should be federal replacement immediately, and drive to bring in the provinces.

The Vice-Chairman: I am going to try to get everyone in who still wants to ask a question, so I will restrict you to one more, Mr. Manley.

Mr. Manley: Let me ask you this one, because it is obviously of concern to all of us. The proposal is promoted on the basis that some prices at least if not all on manufactured goods will go down by the replacement of the tax. What assurance can you give the committee that the removal of the manufacturers sales tax is actually going to find its way down to the consumer level in Canada?

Mr. Wright: I tried to answer that question earlier. Let me perhaps rephrase it or repeat it. First, we cannot offer guarantees of what is going to happen to prices, but I would suggest that the mechanism of having to claim your input rebates on the tax, which has implications both in terms of your cost and cashflow, is going to make businesses very concerned. They will investigate the costs that are being passed on to them. They will want to know what the tax is they are paying, because they have to claim it as an input, and they will be expecting to see reductions by the federal sales tax.

• 1050

The real game as far as the manufacturer is concerned is control of those input credits. You know what you are going to charge going out. In a competitive environment which we certainly operate in, if you do not do it, your competitors are and you are going to be at a disadvantage.

Within a given goods class, do we know what we are paying now? We do not. It is a hidden tax and we need some help in knowing what we should expect as a rebate. We are going to be doing it to our suppliers. Our suppliers are going to be doing it to theirs, and certainly our customers are going to come down on us. There is going to be a natural mechanism to squeeze out the old tax.

Mr. Hutchison: The current federal tax is indeed a cost of manufacture. It is just another cost element in the price. The marketplace competition is such that any

[Traduction]

J'aimerais croire aux contes de fées, mais je suis désolé, je mets la création d'une taxe de vente nationale, pour le moment, dans la même catégorie que les contes de fées.

M. Hutchison: Permettez-moi d'essayer de vous répondre de la manière suivante. Vous ne cessez de répéter que nous aimerions avoir une taxe de vente nationale. Cependant, étant donné que l'option étudiée par votre Comité est de ne remplacer que le régime fédéral par une taxe sur les produits et services, il ne fait aucun doute que cette taxe sur les produits et services est beaucoup plus efficace et bien plus préférable que la taxe actuelle. Donc en termes d'option, nous nous prononçons définitivement pour cette initiative solitaire du fédéral, qu'il procède immédiatement à ce remplacement et qu'il essaie de convaincre les provinces.

Le vice-président: Je vais essayer de satisfaire tout le monde, en conséquence, monsieur Manley, il ne vous reste plus qu'une question à poser.

M. Manley: Dans ce cas, laissez-moi vous poser la question suivante car de toute évidence elle nous concerne tous. L'argument des parrains de cette proposition est que certains prix de produits manufacturés pour le moins, sinon tous, diminueront grâce au remplacement de cette taxe. Quelle assurance pouvez-vous nous donner que la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants sera bel et bien répercutée au niveau des consommateurs?

M. Wright: J'ai déjà essayé de répondre à cette question tout à l'heure. Permettez-moi de me paraphraser ou de me répéter. Premièrement, nous ne pouvons offrir de garantie sur ce qui arrivera aux prix mais, selon moi, ce calcul de ristourne d'intrants sur la taxe, avec des implications à la fois au niveau des coûts et de la Trésorerie, ne laissera pas d'inquiéter les hommes d'affaires. Ils étudieront les coûts qu'on leur fera assumer. Ils voudront savoir le montant de cette taxe, car il leur faut la réclamer comme intrant, et ils s'attendent à des réductions de la taxe de vente fédérale.

Le fabricant, ce qui l'intéresse, c'est le contrôle de ces crédits d'intrants. Vous savez ce que vous allez faire payer. Dans un environnement compétitif et le nôtre l'est certes, si vous ne le faites pas, vos concurrents le feront et vous vous retrouverez en position désavantagée.

Dans une catégorie de produits donnés, savons-nous ce que nous payons aujourd'hui? Nous ne le savons pas. C'est une taxe cachée et il nous faudra de l'aide pour déterminer le rabais auquel nous avons droit. Nous le ferons à nos fournisseurs. Nos fournisseurs le feront aux leurs et il est certain que nos clients ne nous oublieront pas. Un mécanisme naturel se mettra en place pour éliminer l'ancienne taxe.

M. Hutchison: La taxe fédérale actuelle est effectivement un coût de fabrication. C'est juste un autre élément de coût dans le prix. La concurrence sur le

[Text]

opportunities there are to reduce prices through lower costs are taken.

Mr. Soetens (Ontario): Gentlemen, I appreciate many of your comments and should point out that almost without exception we have been given the same advice that you are giving us, that the government should proceed with this. Yes, we would like some amendments but that we should proceed regardless of what you have heard.

I appreciate your comment with regard to the competitive environment you are operating in. The Retail Council that was here last night, representing a whole series of retailers, very clearly said that their prices will go down with this proposal.

You have been asked by other members whether your prices will go down because of this. Their comment last night was that the competitive environment they operate in will force them to pass on any savings. Are you gentlemen in a luxurious position of not having competition, being able to keep all these great revenues that the opposition seems to think you are going to get, or are you going to be able to pass on the savings?

Mr. Hutchison: As I said, it is a cost of production effectively today and remember who is supplying the retailers. Obviously, if retailers expect they will be offering lower prices they will be insisting on manufacturers offering lower prices. As Jim said, in many ways it is very much a self-policing system.

Mr. Soetens: So there is no doubt in your mind that your prices are going down.

Mr. Hutchison: That is right.

The Vice-Chairman: Do you mean by displaying your manufacturers' suggested list price and the tax separately when you talk about visibility, which this kind of issue is?

Mr. Wright: Our suppliers will require it because they want to claim the input credit. I come back to these input credits. That is the key. To claim it, you have to declare it.

The Vice-Chairman: In other words, on your suggested list price when you sell it through the next supplier.

Mr. Wright: Our customers will know what the tax is. They will insist on it.

Mr. Soetens: In the presentation I heard this morning you discussed the manufacturing sector in Ontario and obviously that is important for those of us who represent ridings in Ontario. I understand you represent manufacturers across Canada and I would be interested in knowing your comments about those manufacturers that exist in Manitoba and Saskatchewan and Alberta and British Columbia.

There is a report in the technical paper that clearly indicates that there is a real win for the western provinces

[Translation]

marché est telle que toute possibilité de réduire les prix en diminuant les coûts est saisie.

M. Soetens (Ontario): Messieurs, je comprends nombre de vos commentaires et j'ajouterai que presque sans exception on ne cesse de nous donner les mêmes conseils que celui que vous nous donnez aujourd'hui, instituer cette taxe. Oui, nous aimerions certaines modifications, mais instituez cette taxe, quelles que soient les critiques.

Vous avez parlé avec raison de l'environnement compétitif. Le Conseil du détail qui était ici hier soir, représentant toute une série de détaillants, nous a très clairement dit que les prix diminueraient grâce à cette proposition.

D'autres membres du Comité vous ont demandé si grâce à cette taxe vos prix diminueraient. Hier soir ils nous ont dit que l'environnement compétitif dans lequel ils opèrent les forcera à répercuter ces économies. Messieurs, avez-vous la bonne fortune de ne pas avoir de concurrence, de pouvoir garder pour vous tous ces énormes profits que l'opposition semble vous prêter, ou pourrez-vous répercuter ces économies?

M. Hutchison: Comme je l'ai déjà dit, aujourd'hui c'est effectivement un coût de production et il ne faut pas oublier qui fournit les détaillants. Il est évident que si les détaillants s'attendent à diminuer leur prix, ils insisteront auprès des fabricants pour qu'ils diminuent également leurs prix. Comme Jim l'a dit, à de nombreux égards, c'est un système qui s'autocontrôle.

M. Soetens: Il ne fait donc aucun doute pour vous que les prix diminueront.

M. Hutchison: C'est exact.

Le vice-président: Entendez-vous indiquer dans une colonne le prix conseillé hors taxe et dans une autre la taxe quand vous parlez de visibilité, et c'est justement de cela qu'il s'agit?

M. Wright: Nos fournisseurs le demanderont car ils veulent réclamer le crédit d'intrant. Je reviens à ces crédits d'intrant. C'est la question clé. Pour les réclamer, il faut les déclarer.

Le vice-président: En d'autres termes, sur votre liste de prix conseillés quand vous le vendez au fournisseur suivant.

M. Wright: Nos clients connaîtront le montant de la taxe. Ils insisteront là-dessus.

M. Soetens: Dans votre exposé de ce matin, vous avez parlé du secteur manufacturier en Ontario et de toute évidence c'est important pour ceux d'entre nous qui représentent des circonscriptions en Ontario. Je crois comprendre que vous représentez tous les fabricants canadiens et j'aimerais savoir ce que vous pensez de la situation des fabricants au Manitoba, en Saskatchewan, en Alberta et en Colombie-Britannique.

Selon les documents techniques, cette proposition représente un gain très réel pour les provinces de l'Ouest.

[Texte]

with this proposal. Do your members concur that you see a real advantage for manufacturers located in other parts of Canada?

Mr. Wright: I would suggest that the real win in the western provinces is probably in the resource industries, where a lot of it is exported and therefore they are not subject to federal sales tax. However, they have a lot of embedded input costs which they will now be able to recover. So it will improve their exports. The resource industries are going to benefit more than manufacturing.

Mr. Soetens: Will the manufacturing sector that exists in those western provinces try to do more with those resources, rather than just simply sending them out of the country? Will there also be an incentive on that side?

• 1055

Mr. Pinard: Lower input in manufacturing costs certainly increases the incentive to manufacture more.

Mr. Soetens: We have heard a lot of comments by witnesses here about the impact of jobs created by the manufacturing sector on some of the other sectors. If this is going to be positive to your industry, which you indicate it will be, what kinds of jobs are you going to be creating out of all this? Are these high-tech jobs? Are these skilled jobs? Are they going to help you with your training levels to improve the abilities of your manufacturing sector, or are you going to be hiring more janitors? And I am not being negative to the janitor class. What kinds of jobs are you going to be creating out of this?

Mr. Thibault: I think the answer to that is simply to observe what is happening in manufacturing. There is no question that it is a constant rapid climb up the value-added ladder. The complexity, the automation element that is now required in manufacturing means that the premium is very much on a highly skilled, highly trained labour force. That is clearly the direction all of manufacturing is moving in, and this will help accelerate it.

I would, however, like to correct one point. If you look at the evidence that has been presented to you—and that we suggest in our brief as well—it is not just the manufacturing sector that will benefit. Positive benefits in terms of growth are expected in transportation, business services, construction, storage, wholesale trade, communications, utilities, agriculture. All these sectors will benefit from a system which allows them to credit the tax that is now built into their products. There is a broad benefit to the whole of the business community.

Mr. Soetens: I can appreciate that, but within your sector, do you see a lot of highly skilled, high-tech jobs being created?

Mr. Thibault: Absolutely.

[Traduction]

Vos membres conviennent-ils d'un avantage réel pour les fabricants se trouvant dans d'autres régions du Canada?

M. Wright: Je dirais que le véritable gain pour les provinces de l'Ouest se trouve probablement dans les industries de ressources où une grande partie de la production est exportée et par conséquent n'est pas assujettie à la taxe de vente fédérale. Cependant, il y a beaucoup de coûts d'intrants inévitables qu'ils pourraient désormais récupérer. Cela améliorera donc leurs exportations. Les industries de ressources bénéficieront plus de cette taxe que les industries de fabrication.

M. Soetens: Le secteur manufacturier des provinces de l'Ouest essaiera-t-il de faire plus avec ses ressources que de simplement les exporter? Est-ce qu'il y sera encouragé?

M. Pinard: Une baisse des intrants au niveau des coûts de fabrication encourage certainement à fabriquer plus.

M. Soetens: Beaucoup de témoins nous ont parlé de l'impact sur la création d'emplois par le secteur manufacturier sur certains des autres secteurs. Si c'est positif pour votre industrie, et c'est ce que vous nous dites, quels genres d'emplois allez-vous créer? S'agira-t-il d'emplois hautement qualifiés, d'emplois qualifiés; vous aideront-ils grâce à la formation à améliorer les capacités de votre secteur, ou embaucherez-vous plus de balayeurs? Je n'ai rien contre les balayeurs. Quels genres d'emplois créerez-vous en conséquence?

M. Thibault: Je crois que pour répondre à cela, il suffit d'observer ce qui se passe dans le secteur manufacturier. Il ne fait aucun doute que la montée à l'échelle de la valeur ajoutée est constante et rapide. La complexité, l'automatisation qui est maintenant requise dans le domaine de la fabrication, nécessitent une main-d'oeuvre hautement qualifiée de formation supérieure. C'est la direction suivie par tout notre secteur et ceci ne fera qu'accélérer cela.

J'aimerais cependant apporter une rectification. Les témoignages indiquent, comme nous le disons dans notre mémoire, que ce n'est pas uniquement le secteur manufacturier qui en profitera. En termes de croissance, en profiteront également les transports, les services, la construction, l'entreposage, le commerce de gros, les communications, les services publics et l'agriculture. Tous ces secteurs profiteront d'un régime qui leur permet de créditer la taxe qui est actuellement incluse dans leurs produits. L'ensemble de la communauté des affaires en profitera.

M. Soetens: Je le comprends fort bien, mais dans votre secteur, pensez-vous que ce sont des emplois hautement qualifiés, de formation supérieure qui seront créés?

M. Thibault: Absolument.

[Text]

Mrs. Marleau (Sudbury): You have said that the present manufacturers sales tax is a silent killer of jobs. When we were discussing the effect of high interest rates on your sector, one of you made the statement that it is a temporary thing, very much caused by the overemployment in central Canada. Overemployment in central Canada is southern Ontario, which is really the heart of the manufacturing sector. How can you say that we have been silently killing jobs when you are saying on the other hand that there is overemployment in central Canada? This just does not make sense to me.

Mr. Thibault: I think the answer is to separate the short-term cyclical economic phenomenon that causes high interest rates and so on from the structural matters we are dealing with here, and that is the tax structure. They are two completely separate issues. I do not know why we got into that to begin with, but it is not really relevant to the tax question.

Mrs. Marleau: We have asked you how many jobs were killed by the manufacturers sales tax, and you could not give us a number; yet you made that kind of a statement.

Mr. Thibault: Let me give you an answer on the positive side. When you take an econometric model of the economy and you run through a different tax system, as has been done by many people now, the results come out positive in terms of additional output, additional exports, and additional jobs. In a sense that is a measure of the problem that is being caused now. It is not possible to measure it directly currently because we do not know what the tax is in our individual products.

Mrs. Marleau: Have you people considered the impact of John Crow's monetary policy on your sector if there is, and there will be, a huge increase in inflation?

Mr. Thibault: I think there have been a number of estimates. I think that is a very big question. What will the impact be? Certainly if we can get the rate down, as we recommend, the impact will be less, and that is certainly what we are driving for. I think it is difficult to answer that question very precisely until we know exactly what the tax level is going to be.

Mr. Pinard: I think we have to distinguish between the short-term effect and the long-term effect. There will be a short-term inflationary impact, but much gain in the longer term. One must not focus on what happens in one year, but what will happen over decades. That is what really counts for the economy. It is the total economic system you have to look at, not items in isolation.

• 1100

Mrs. Marleau: You have not convinced me. You have come to us and you are actually saying take the tax away

[Translation]

Mme Marleau (Sudbury): Vous avez dit que la taxe actuelle sur les ventes des fabricants tue des emplois en silence. Lorsque nous avons discuté des effets des taux d'intérêt élevés sur votre secteur, l'un de vous a dit que c'était temporaire, en grande partie provoqué par le suremploi dans le Canada central. Le suremploi dans le Canada central c'est le sud de l'Ontario où se trouve le coeur du secteur manufacturier. Comment pouvez-vous dire que nous avons silencieusement tué l'emploi quand vous dites d'autre part qu'il y a suremploi dans le Canada central? Cela me semble tout à fait illogique.

M. Thibault: Je crois que la réponse est de séparer le phénomène économique cyclique à court terme qui cause l'augmentation des taux d'intérêt, etc., des questions structurelles dont nous discutons ici, à savoir la structure fiscale. Ce sont deux questions totalement distinctes. Je ne sais pas comment nous sommes entrés dans ce débat, mais cela n'a absolument rien à voir avec cette question fiscale.

Mme Marleau: Mais nous avons demandé combien d'emplois avaient été tués par la taxe de vente à la fabrication, et vous n'avez pu nous donner de chiffres; pourtant vous avez fait cette déclaration.

M. Thibault: Permettez-moi de vous donner une réponse positive. Quand vous prenez un modèle économétrique de l'économie et que vous le soumettez à différents régimes fiscaux, comme beaucoup de personnes l'ont déjà fait, les résultats sont positifs au niveau de la production, des exportations et des emplois. Dans un sens, c'est une mesure du problème qui est actuellement causé. Il n'est pas possible de le mesurer directement à l'heure actuelle, car nous ne savons pas quelle est la taxe sur nos produits individuels.

Mme Marleau: Avez-vous étudié l'impact de la politique monétaire de John Crow sur votre secteur s'il y a, et il y aura, une forte augmentation de l'inflation?

M. Thibault: Je crois qu'il y a eu un certain nombre d'estimations de faites. Je crois que c'est une très grosse question. Quel sera l'impact? Il est certain que si nous pouvons obtenir une diminution du taux, comme nous le recommandons, l'impact sera moindre, et c'est certainement ce que nous essayons d'obtenir. Je crois qu'il est difficile de répondre avec précision à cette question tant que nous ne connaissons pas exactement quel sera le niveau de cette taxe.

M. Pinard: Je crois qu'il faut distinguer entre le court terme et le long terme. Il y aura un impact inflationniste à court terme, mais un plus grand gain à long terme. Il ne faut pas s'obnubiler sur ce qui arrivera dans un an, mais plutôt déterminer les conséquences sur plusieurs décennies. C'est vraiment ce qui compte pour l'économie. C'est l'ensemble des répercussions sur tout le système économique qu'il faut juger, et non pas simplement sur tel ou tel secteur.

Mme Marleau: Vous ne m'avez tout de même pas convaincue. Vous venez en nous demandant de supprimer

[Texte]

from us. But your whole object, of course, is to increase your profit.

Mr. Pinard: We do not say take it away; we say spread it evenly and fairly.

Mrs. Marleau: We have so many jobs in Ontario. I am anxious to see what—

Mr. Pinard: We want more jobs for Ontario. In the short cycle you cannot respond and create an infinite number of jobs, but on the longer term this would create far more jobs in Ontario.

Mrs. Marleau: How can you tell the tourist sector and those same regions that are going to be hurt the most, because they do not have a manufacturing sector, how great this tax is going to be for them? When they only have tourism and right now the banks are already squeezing them dry because they are worried about what is going to happen, what do you tell those people—that you are going to move in with your manufacturers over there? I sure hope so.

Mr. Thibault: You have to remember that we started with the manufacturers sales tax a few years ago at 9%, then it was 10%, 11%, 12%, and now it is 13.5%. We are piling a huge tax burden on a very narrow base of goods. That narrow base of goods at some point is going to collapse. Something has to be done about that. That is really what the issue is here. There is no question that the rest of the economy that has not in the past been part of the tax base, is not particularly happy with this move. We are saying that from the point of view of the strategic long-term competitive interest to the country, we have to make that move.

Mrs. Marleau: How many jobs were killed by the 4.5% increase?

The Vice-Chairman: We must move on.

Mr. Nystrom: According to Statistics Canada, my riding of Yorkton—Melville in Saskatchewan has the lowest average per capita income in the province of Saskatchewan.

You recommend on page 4 of your brief to drop the rate, to reduce the number of exemptions, and to reduce the number of fiscal offsets. Can you tell us in plain *français ou anglais* what exactly you mean by that? Do you want to tax food? Do you want to get rid of the existing tax credit to low-income people? Do you want to get rid of the enhanced tax credit? Do you want to get rid of the partial indexing of that tax credit? Do you want to get rid of a rebate for housing? Precisely what kinds of offsets do you want to get rid of? What are you saying to my people in my riding, most of whom are rather poor?

[Traduction]

la taxe, et évidemment votre objectif est avant tout de maximiser votre profit.

M. Pinard: Nous ne demandons pas que l'on la supprime, nous demandons qu'elle soit répartie de façon équitable.

Mme Marleau: Il y a du travail en Ontario. J'ai hâte de voir ce que. . .

M. Pinard: C'est bien dans le sens d'une grande création d'emplois en Ontario que nous voulons oeuvrer. Mais ça n'est pas en raisonnant à court terme que vous pourrez créer une foule de nouveaux emplois; à long terme par contre le marché de l'emploi ontarien en profiterait beaucoup plus.

Mme Marleau: Et comment allez-vous convaincre le secteur du tourisme et les régions qui en dépendent et qui vont être le plus touchées, parce qu'il n'y a pas d'usines, des bienfaits de cette taxe, alors qu'il s'agit de régions purement touristiques, et que les banques, qui appréhendent déjà la suite, commencent d'ores et déjà à leur couper les vivres? Qu'est-ce que vous allez leur dire? Que vous êtes prêts à vous y installer avec vos usines? J'aimerais bien.

M. Thibault: N'oubliez pas qu'il y a eu d'abord la taxe sur les ventes des fabricants, à 9 p. 100 il y a quelques années, puis 10, 11 et 12 p. 100, et maintenant 13,5 p. 100. Cela fait une fiscalité très lourde imposée à une étroite base de biens produits. Cette base étroite risque un jour de céder, et il était temps de faire quelque chose. C'est de cela qu'il s'agit. Il est clair que les secteurs économiques qui échappaient, par le passé, à cette taxe, ne sont pas très heureux des nouvelles dispositions. Mais pour nous, et dans une perspective à long terme, et dans l'intérêt de la compétitivité canadienne, il est important que le pas soit fait.

Mme Marleau: Combien d'emplois ont été supprimés par l'augmentation de 4,5 p. 100?

Le vice-président: Au suivant.

M. Nystrom: D'après Statistique Canada, le comté de Yorkton-Melville en Saskatchewan, c'est-à-dire le mien, est celui où le revenu moyen par habitant est le plus bas de toute la province.

Vous recommandez à la page 4 de votre mémoire d'abaisser le taux d'imposition, de réduire le nombre des exonérations possibles, ainsi que des compensations fiscales. Pourriez-vous nous dire en langage clair—French or English—ce que vous entendez exactement par là? Voulez-vous taxer les produits alimentaires? Voulez-vous supprimer le crédit d'impôt accordé aux tranches de revenu les plus basses? Voulez-vous supprimer les améliorations du crédit d'impôt? Êtes-vous partisans d'en supprimer l'indexation? Est-ce que vous voulez également supprimer le dégrèvement accordé aux logements? Quelles sont les compensations que vous aimeriez voir disparaître? Et que direz-vous alors aux habitants de ma circonscription dont la plupart sont plutôt pauvres?

[Text]

Mr. Thibault: I am not an expert in all the sectors that will get rebates and exemptions and so on. We do not propose to give you the precise answer on that. We do know that the package, as it is presently configured, will raise something like \$28 billion and pay a lot of it back. Also, there are other options in terms of the government looking at its own total expenditures and finding that maybe it does not need as much revenue. There are all kinds of options in there one can think of.

With some analysis, as has been suggested by a number of other people submitting their views, it may be possible to find a different mix, which would end up with a lower rate. If you were to tax food, for example, it is quite possible that you would have to enrich the low income tax credit to balance that. We are not questioning that, but we are aiming at—

The Vice-Chairman: I would like to stop you at this point and thank you very much for coming. As you can tell from the interest, people are most interested to hear what you have to say.

We will take a one-minute break to allow the witnesses to switch chairs. We will hear next from the Canadian Exporters' Association. Thank you very much.

Mr. Pinard: Thank you very much, Mr. Chairman.

• 1105

• 1107

The Vice-Chairman: I welcome the Canadian Exporters' Association. I would invite you to introduce yourselves and to give a brief opening statement.

Mr. L. James Taylor (President, Canadian Exporters' Association): Thank you very much, Mr. Chairman. We are pleased to have this opportunity to appear before the committee this morning. With me this morning is Mr. George Penna, who is the chairman of the CEA tax committee; Mr. James Draffin, who is a member of the CEA tax committee; and Mr. Jim Moore, who is the secretary of the Canadian Exporters' Association. Both Mr. Penna and Mr. Draffin are well-qualified individuals with particular expertise in the area of taxation and the proposed GST. We will be pleased together to answer as many specific points as the committee may wish to raise.

You have received our letter of September 14 outlining the position of the CEA. Of course I would not propose to read this, but if it is agreeable to you I might perhaps lead off with a brief overview summary of what the letter does contain.

[Translation]

M. Thibault: Je ne suis pas un spécialiste de l'économie de tous les secteurs qui bénéficieront d'exonérations et de ristournes. Nous ne prétendons pas vous donner une réponse précise à votre question. Et nous savons que ce nouvel ensemble de mesures, comme elles sont à l'heure actuelle présentées, permettra de collecter quelque 28 milliards de dollars dont une partie importante sera reversée à la population. Mais il y a peut-être pour le gouvernement une autre façon de considérer la question de ses dépenses, ce qui pourrait peut-être l'amener à constater qu'il n'a pas besoin d'une recette fiscale aussi importante. Il y a certainement plusieurs points de vue possibles.

Certaines analyses, qui ont été évoquées par d'autres témoins que nous, permettent de conclure qu'un panachage différent permettrait d'abaisser le taux d'imposition. Si vous imposez les produits alimentaires, par exemple, il n'est pas impossible que vous soyez obligés d'accroître le crédit d'impôt accordé aux tranches inférieures de revenu. Nous ne discutons pas cela, mais nous aimerions. . .

Le vice-président: Je vais vous arrêter, et vous remercier très cordialement d'être venus. Comme vous pouvez le constater, votre témoignage intéresse beaucoup le Comité et les questions ne manquent pas.

Nous allons suspendre nos travaux quelques instants afin de permettre aux témoins suivants de s'installer. Il s'agit de l'Association des exportateurs canadiens. Merci beaucoup.

M. Pinard: Merci beaucoup, monsieur le président.

Le vice-président: Je souhaite la bienvenue à l'Association des exportateurs canadiens. Présentez-vous, et faites-nous ensuite un bref exposé liminaire.

M. L. James Taylor (président, Association des exportateurs canadiens): Merci beaucoup, monsieur le président. Nous sommes ravis d'avoir la possibilité de prendre ce matin la parole devant le Comité. Je suis accompagné de M. George Penna, président du comité de l'Association chargé de la fiscalité, de M. James Draffin, membre de ce même comité, et de M. Jim Moore, secrétaire de l'Association des exportateurs canadiens. M. Penna et M. Draffin qui ont par ailleurs de nombreux talents connaissent plus particulièrement le domaine de la fiscalité et notamment la nouvelle taxe sur les produits et services. Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes les questions que le Comité voudrait poser.

Vous avez reçu notre lettre du 14 septembre résumant la position de notre Association. Je ne vais pas la relire, mais si vous le voulez bien, je vais peut-être en résumer le contenu.

[Texte]

First, exporters are pleased that the GST will not apply to the export of goods, intellectual property, and services. The association has been a staunch advocate of sales tax reform in Canada that would eliminate all federal and provincial indirect sales tax inputs from export pricing. We believe that one of the overriding goals of sales tax reform should of course be this complete elimination not only of federal but also of provincial sales taxes from the cost of exported goods and services. However, we do believe that the federal system should go ahead and there should not be a wait in order to achieve national consensus on bringing together all the provinces in one system.

In conclusion, we support the fundamental objective of sales tax reform insofar as exporters are concerned, and that is to replace an antiquated and inequitable tax system with a system that improves the international competitiveness of Canadian exporters. The proposals laid out in the technical paper would in large measure accomplish this goal. We have noted, Mr. Chairman, some five points regarding exports, cashflow considerations, transportation costs, transition arrangements and lease contracts within that, and financial services as potential areas that perhaps need further addressing to ensure that the broad goal is achieved, and that is that there is as clean a zero rating of exports across the board as is possible in any system. Thank you very much.

The Vice-Chairman: Thank you. We happen to have noted those same five. We will start with Mrs. Marleau.

• 1110

Mrs. Marleau: I certainly understand why you are in favour of changing the manufacturers sales tax in your business of course, but I am wondering if you have considered the impact of the new sales tax on inflation and, as such, its impact on the exchange rates. I believe that any increase in the exchange rate especially can really affect your export potential perhaps more so than the manufacturers sales tax has affected you.

Mr. Taylor: At other times and in other fora we have certainly made the views of the association very clear that we consider that the present level of interest rates and the impact on the Canadian dollar exchange rate is inappropriate and is affecting our competitiveness. We do consider that to be quite a separate issue, though, and I

[Traduction]

Disons tout d'abord que les exportateurs se félicitent de ce que la nouvelle taxe ne s'appliquera pas à l'exportation de biens et services, et notamment relevant de la législation sur la propriété intellectuelle. L'Association a toujours été partisane d'une réforme de la taxe de vente qui permettrait de supprimer de la facturation à l'exportation tout ce qui relève de la taxation indirecte fédérale et provinciale sur les ventes. Nous pensons qu'une des priorités de la réforme de la taxe de vente doit être la suppression complète - non seulement au niveau fédéral, mais au niveau provincial également - de toute taxe de vente qui frapperait les exportations de biens et services. Cependant, nous pensons en même temps que la réforme fédérale doit être appliquée sans tarder, et notamment sans attendre que l'ensemble des provinces aient réussi à s'entendre sur l'application d'un système unique.

Disons pour conclure que nous approuvons, pour ce qui est du secteur de l'exportation, l'objectif général de cette réforme de la taxe de vente, puisqu'une fiscalité dépassée et injuste va être remplacée par un système qui améliorera la position des exportateurs canadiens face à la concurrence internationale. Les propositions contenues dans le document technique vont très largement dans ce sens. Nous avons relevé, monsieur le président, à propos des exportations, cinq points qui méritent une attention plus particulière et notamment: Le fonds de roulement, les frais de transport, les dispositions concernant la transition et plus particulièrement les baux commerciaux et, enfin les services financiers. Voilà un certain nombre de rubriques qui exigeraient peut-être que l'on en discute plus en profondeur afin de veiller à ce que l'objectif visé soit effectivement atteint, à savoir que les exportations soient de façon générale exemptées, comme le permettent de façon générale toutes les fiscalités de par le monde. Merci beaucoup.

Le vice-président: Merci. Il se trouve que nous avons nous aussi coché ces cinq rubriques de notre côté. Nous allons d'abord passer la parole à M^{me} Marleau.

Mme Marleau: Je comprends très bien pourquoi vous êtes favorables, pour ce que cela concerne votre secteur, à une modification de la taxe sur les ventes des fabricants; mais je me demande si vous avez réfléchi aux répercussions possibles de la nouvelle taxe sur le phénomène de l'inflation et, par voie de conséquence, sur le taux de change. En effet, tout relèvement du taux de change pourrait avoir des conséquences plus dramatiques pour les exportateurs, que la taxe sur les ventes des fabricants.

M. Taylor: En d'autres temps et en d'autres lieux, il nous est arrivé de faire savoir très clairement que l'Association voyait d'un mauvais oeil les taux d'intérêt monter, avec les conséquences que cela peut avoir sur la parité du dollar canadien, et finalement sur notre compétitivité. Mais pour nous c'est une question distincte,

[Text]

would submit, Mr. Chairman, you would not want me to get into that in any great detail this morning.

Mrs. Marleau: The thing is we realize that you are saying there have been job losses or at least jobs not created because of this manufacturers sales tax, but can you differentiate one from the other, some jobs because of the sales tax and which ones because of the exchange rate? These are two things that come into play in dealing with your exports and your export markets.

Mr. Taylor: It is very difficult—

Mrs. Marleau: I mean, they both affect the same in the same way.

Mr. Taylor: As you say, it is extremely difficult to disentangle in a complex market system the various costs and price threads that come into it, but the central point as far as exporters are concerned is that the manufacturers sales tax is a burden on their international competitiveness, has been for many decades, and its removal will be a great boon and a great blessing.

The implementation of a GST that zero rates exports in as clean a manner as possible will be a help and will put us in line with the nearly 50-odd countries of this world with whom we are competing abroad with their tax systems and therefore will level the playing field for Canadian exporters.

Mrs. Marleau: Have you considered the complexities in the system that is being proposed inasmuch as it concerns your exports and in the administration and so on of the goods and service tax mechanism?

Mr. Taylor: We have confined our brief and I think it appropriate to confine my remarks this morning specifically to the exporters' dimension of this. All our exporters, of course, are general businessmen. They have perhaps broader concerns which they have addressed through organizations like the preceding group, but as far as our brief goes in the CEA, I think it is only appropriate we confine it very much focused on the exporters' side.

Mr. John S. Draffin (Assistant Vice-President, Commodity Tax Group, Canadian Exporters' Association): I could maybe add some comments to that. Many of our exporters are in fact licensed under the present system. There are something like 75,000 licensees under the Excise Tax Act for payment of the federal sales tax and many of our exporters are in fact licensed.

Right now we are burdened with roughly 22,000 rulings under the present system. Under the new system, GST, it will be a handful of so-called rulings. It will be

[Translation]

et vous ne désirez certainement pas, monsieur le président, que nous nous y attardions trop ce matin.

Mme Marleau: Mais d'un autre côté nous vous entendons dire qu'il y a eu des suppressions d'emplois, ou pour le moins que la taxe sur les ventes des fabricants a freiné la création d'emplois; mais êtes-vous capables de dire ce qui revient à la taxe de vente et ce qui est le fait d'un change défavorable? Ce sont deux facteurs qui influencent chacun le dynamisme de nos exportations.

M. Taylor: Il est très difficile. . .

Mme Marleau: Chacun de ces facteurs influence nos exportations dans le même sens.

M. Taylor: Comme vous le dites, il est très difficile dans un tissu commercial extrêmement complexe de mettre à nu chacun des fils et chacun des éléments de coût qui entrent en ligne de compte, mais le point central, pour les exportateurs, est que la taxe sur les ventes des fabricants nuit à leur compétitivité sur les marchés internationaux, comme cela a été le cas depuis plusieurs dizaines d'années, si bien que sa suppression sera une véritable bénédiction.

L'application d'une TPS exonérant aussi totalement que possible tout le secteur des exportations, lui sera d'un grand secours, et nous mettra à égalité avec les quelque 50 autres pays avec lesquels nous sommes en concurrence sur les marchés mondiaux; d'une certaine manière les exportateurs canadiens seront enfin traités sur un pied d'égalité.

Mme Marleau: Avez-vous par ailleurs réfléchi à la complexité du nouveau système, en ce qui concerne les exportations, et notamment à la question de l'application de ce nouveau mécanisme d'imposition des biens et services?

M. Taylor: Nous nous sommes concentrés, dans notre mémoire, et je pense que j'en resterai également là ce matin, sur le problème de l'exportation. Tous nos exportateurs, bien sûr, sont en même temps des hommes d'affaires et commerçants. Ils ont donc peut-être par ailleurs certaines appréhensions qu'ils auront pu exprimer par le canal de certains organismes comme celui des témoins précédents, mais pour ce qui est de l'AEC, il semble parfaitement approprié que nous nous en tenions aux problèmes de l'exportation.

M. John S. Draffin (vice-président adjoint, Comité de la fiscalité sur les produits et marchandises, Association des exportateurs canadiens): Peut-être pourrais-je ajouter quelques remarques. Nombreux sont nos exportateurs qui détiennent une licence. Aux fins de l'application de la Loi sur la taxe d'accise, il y a quelque 75,000 détenteurs de licences qui s'acquittent du versement de la taxe fédérale de vente, et nombreux sont les exportateurs qui détiennent une licence.

En ce moment, il y a quelque 22,000 dispositions réglementaires. Le nouveau système de la TPS les remplacera par une poignée de règlements. Ce sera la nuit

[Texte]

the difference between night and day. The new system obviously will be much simpler than the old system to administer.

The only thing I think we can say is for those that are not licensed, obviously something will be introduced because they have not had to deal with the Excise Tax Act before, so certainly there will be some complexity for them. But for those that are presently licensed, once they get through transition I think it will be a substantial improvement over the system we have right now.

Mrs. Marleau: Okay. Thank you.

The Vice-Chairman: Mr. Sobeski, do you have a question?

Mr. Sobeski (Cambridge): Yes. One of the numbers that has come out is the cost to exporters of the manufacturers sales tax. The number that has been suggested is in the \$2 billion range. Do you agree that the hidden cost of the manufacturers sales tax is costing exporters \$2 billion a year?

Mr. Taylor: The very fact that the present system does not allow for full recovery through the cycle of the manufacturers sales tax is the very fact that makes it extremely difficult to identify in any precise terms the amount of dollars that are involved.

• 1115

In answer directly to your question, we have undertaken no research that would indicate that is a very precisely accurate figure, and of course the burden of the present tax varies according to sector to sector and that also makes for a wide range of impact. But clearly the system leaves us at a considerable competitive disadvantage with our foreign competitors in foreign markets.

Mr. Sobeski: By a "competitive disadvantage", do you mean that when you do make a sale, all things being equal, your profit margin would be lower than that of your international competitor?

Mr. Draffin: Possibly. But getting back to your original question, maybe to deal with it a bit more, we do not have anything to support the \$2-billion tax savings, or what have you, but it is important to note the inputs under the existing system of federal sales tax paid on bricks, mortar, office supplies, business machines, etc., and because exporters are obviously wholesalers, distributors, and manufacturers, that number could be very substantial in that area. So those input costs, which under the new system will be creditable, obviously will reduce the standard costs for pricing and obviously will provide a basis for a more competitive price on world markets, yes.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): I would just like to ask a couple of questions, and I hope they have not been answered.

[Traduction]

et le jour. De toute évidence, le nouveau système sera beaucoup plus simple que l'ancien.

Pour ceux qui ne détenaient pas de licence, et qui de toute évidence n'avaient pas affaire à l'administration responsable de l'application de la Loi de la taxe d'accise, le nouveau régime va peut-être paraître complexe. Mais pour ceux qui détiennent déjà une licence, une fois passée la période de transition, le nouveau système représentera une amélioration considérable par rapport à l'ancien.

Mme Marleau: Très bien, merci.

Le vice-président: Monsieur Sobeski, voulez-vous poser une question?

M. Sobeski (Cambridge): Une des questions qui revient en permanence est celle du coût à l'exportation de la taxe sur les ventes des fabricants. On a avancé un chiffre avoisinant les 2 milliards de dollars. Êtes-vous d'accord sur ce chiffre?

M. Taylor: Étant donné que le système actuel de taxe sur les ventes des fabricants ne prévoit pas le recouvrement complet de cette taxe, il est très difficile de citer un chiffre précis.

Mais pour répondre de façon plus directe à votre question, rien dans les recherches que nous avons faites ne permet de dire que ce chiffre soit effectivement juste, mais il est certain que le fardeau de la taxe en vigueur varie de secteur à secteur, avec des différences considérables. Mais il est clair que le système actuel nous désavantage terriblement face à la concurrence, sur les marchés étrangers.

M. Sobeski: Cela veut-il dire, lorsque vous parlez de désavantage face à la concurrence, que votre marge bénéficiaire, toutes choses étant égales par ailleurs, est inférieure à celle de vos concurrents?

M. Draffin: Ce n'est pas impossible. Mais revenons à votre question, et essayons d'y répondre d'une façon un petit peu complète. Rien ne nous permet de dire pour le moment que cela représentera une économie de 2 milliards, mais il est important de faire remarquer que les intrants comptabilisés à l'heure actuelle au titre de la taxe fédérale de vente s'appliquant aux briques, au mortier, aux fournitures et machines de bureaux, etc, sont considérables, car les exportateurs de toute évidence sont des marchands en gros, des distributeurs et des fabricants, que cela touchera directement. Le nouveau système du crédit pour taxe sur intrants réduira certains coûts, nos prix seront plus compétitifs sur les marchés mondiaux.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): J'ai juste deux questions à poser, et j'espère qu'elles ne l'ont pas déjà été.

[Text]

In the Canadian Exporters' Association the perception of course is—and we have been told this by other groups we have had before us—that as exporters there will be a benefit to the industry with the present GST. Is that a correct perception?

Mr. Taylor: A benefit in the sense of the elimination of the manufacturers sales tax system will be very beneficial to exporters.

Mr. Whittaker: Have you done any studies or any figures as to the amount the industry will benefit in increased income or jobs, either or both?

Mr. Taylor: As I mentioned earlier, we have not done any studies, and I did indicate that the difficulty of making precise identifications flows from the very nature of the manufacturers sales tax, because in the cycle the tax gets embedded and becomes difficult to identify as one comes along through it. Therefore it makes it not refundable, and that in fact makes it also difficult to quantify.

Mr. Whittaker: Can I assume from the the way the manufacturers sales tax is situated that you are put in a negative position as far as your competitors go, in that you are paying a tax essentially on the head here and then exporting after the tax? You have come out in support of a goods and services tax and you know that it is going to help. Surely you have done some studies to show how it is going to help so you can give us an idea as a committee. As exporters, how are we in Canada going to benefit from the goods and services tax to your group?

Mr. George Penna (Canadian Exporters' Association): As Jim mentioned, we have not done studies ourselves, but we have reviewed studies made by other organizations, such as the Conference Board, which conclude that there could be a percentage of up to 3%, depending on the sector, included in the export price of goods and services that would be removed upon implementation of the GST. The percentage quoted earlier was 1.2%, and we understand and accept that. But in certain sectors studies have shown that the percentage in the export price could be up to 3%. So if we were able to apply that percentage to total export prices then that would be the amount we would be talking about that we would be more competitive on.

Mr. Whittaker: There are approximately 1,000 companies within your organization. Are you able to give the committee a dollar value on what we are talking about so that if you have not done the figures then perhaps our committee can do the figures? What dollar value is exported by your group each year that would be affected by the manufacturers sales tax and benefited by the goods and service tax?

• 1120

Mr. Taylor: As the association speaking—and I think correctly so—on behalf of all exporters, exports last year of somewhere in the neighbourhood of \$140 billion from

[Translation]

Pour l'Association des exportateurs canadiens—et d'autres témoins nous ont dit la même chose—la nouvelle TPS va profiter aux exportateurs. Ai-je bien compris?

M. Taylor: L'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants va effectivement beaucoup profiter à l'exportation.

M. Whittaker: Avez-vous fait des recherches et avez-vous des chiffres concernant le chiffres d'affaires ou la création d'emplois que cela va représenter?

M. Taylor: J'ai dit tout à l'heure que nous n'avions pas fait de recherches là-dessus, et j'ai ajouté qu'il était très difficile de chiffrer de façon précise ce que cela pouvait représenter étant donné la façon dont la taxe sur les ventes des fabricants était appliquée, puisque celle-ci finit pas être incorporée au prix. Elle n'est pas remboursée, et il est difficile de donner un chiffre.

M. Whittaker: La taxe sur les ventes des fabricants est appliquée de telle façon que vous exportez après qu'elle a été acquittée, ce qui vous désavantage par rapport à vos concurrents. Vous êtes favorables à une nouvelle taxe sur les produits et services, dont vous attendez beaucoup. Vous avez quand même certainement fait quelques études vous permettant de savoir dans quel sens cela va améliorer votre position, et je pense que vous pourriez en parler au Comité. J'aimerais donc savoir dans quelle mesure les exportateurs canadiens vont profiter de cette taxe sur les produits et services.

M. George Penna (Association des exportateurs canadiens): Comme le disait Jim, nous n'avons fait aucune étude approfondie sur la question, mais nous avons lu certaines analyses économiques, telles que celle du *Conference Board*, et d'après ces études, il y aura jusqu'à 3 p. 100, cela varie d'un secteur à l'autre, du prix à l'exportation en moins dès que la nouvelle taxe sera appliquée. On a cité tout à l'heure le chiffre de 1,2 p. 100 qui nous paraît acceptable. Mais dans certains secteurs les études montrent que ce pourcentage pourrait être de 3 p. 100. Voilà donc dans quelle mesure, si ces chiffres sont exacts, nous améliorerons notre position face à la concurrence.

M. Whittaker: Vous représentez environ 1,000 sociétés. Est-ce que vous pouvez dire au Comité ce que cela représente comme chiffre d'affaires, pour que nous puissions faire l'opération, si vous ne l'avez pas faite? Quel est le volume de vos exportations annuelles qui est touché par la taxe sur les ventes des fabricants et qui profiterait de la nouvelle taxe sur les produits et services?

M. Taylor: Comme association porte-parole—et je pense que c'est tout à fait justifié—de tous les exportateurs, nous pouvons dire que nous avons l'an

[Texte]

Canada is the very *grosso modo* figure, but anywhere from 1% to 3% of that total is what is embedded in the prior manufacturers sales taxes that are not recoverable at the final transaction, the export transaction, those manufacturers sales tax sums that are embedded earlier on in the cost cycle.

Mr. Whittaker: Has your group now or in the past ever done any studies to show what effect each \$1 billion, for instance, of exports has on employment in Canada?

Mr. Taylor: I think those studies have been done by many organizations in terms of econometric models. I do not have those figures here in front of me, but I think it would not be difficult to establish, in whatever model one looks at, the precise linkages there.

Mr. Whittaker: It has been predicted in the institution of this tax, certainly by the Department of Finance itself and by others, that the inflationary rate will be a once-only hit, if you would, of 2.25%. One group said 2.7%, and one group said as high as 4%. What effect will that inflationary rate have on you as exporters?

Mr. Taylor: Obviously, the less inflation in the country the better it is for the cost competitiveness of Canadian exporters.

Mr. Whittaker: When you are talking about increases in exports, will the inflationary rate caused by this goods and services tax have any offsetting effect on exports?

Mr. Taylor: Yes, depending on exchange rate movements. If exchange rate movements move, that can offset any inflationary costs in terms of your competitiveness—that is if—and of course, those are beyond individual company control.

Mr. Whittaker: Export-wise, then, your industry is very sensitive to the dollar value rate. Do you have any figures as the dollar rate goes up—in other words, 85¢ today, 84¢ tomorrow? You benefit from a lower dollar value as against the American dollar. Is that not a correct assumption to make?

Mr. Taylor: Yes.

Mr. Whittaker: And as the dollar value goes up against international currency, your exports fall.

Mr. Taylor: Yes, or profits; it depends. Export competitiveness is affected and companies make their adjustments, but I am not sure I am making the connection between that and the GST.

Mr. Whittaker: As the inflationary rate goes up, Mr. Crow has shown us that he will change the dollar rate accordingly. My point is that we are going to see something. I am wondering whether or not you had factored it in. With the increased inflationary rate, we are going to see the interest rate go up and probably the dollar value go up.

[Traduction]

dernier exporté pour environ 140 milliards de dollars de marchandises canadiennes, *grosso modo*, dont 1 à 3 p. 100 représenteraient la valeur de la taxe sur les ventes des fabricants, qui n'est pas recouvrable en fin de chaîne, c'est-à-dire au moment de l'exportation; voilà ce que représenterait cette taxe sur les ventes des fabricants qui est intégrée dans le coût des marchandises.

M. Whittaker: Votre association a-t-elle fait, peut-être par le passé, des recherches sur ce que représente un milliard de dollars d'exportation, par exemple, du point de vue de l'emploi au Canada?

M. Taylor: Différents organismes ont déjà fait ce genre d'étude économétrique. Je n'ai pas les chiffres ici, mais ils ne seraient certainement pas difficiles à trouver, on peut toujours établir une corrélation, quel que soit le modèle utilisé.

M. Whittaker: Certains ont dit, notamment au ministère des Finances, que la répercussion directe de la nouvelle taxe sur l'inflation sera de l'ordre de 2,25 p. 100, mais qu'ensuite cela ne bougera plus. D'autres ont cité le chiffre de 2,7 p. 100, et certains sont allés jusqu'à 4 p. 100. Quelles en seront les conséquences sur l'exportation?

M. Taylor: Bien évidemment, plus basse est l'inflation, plus compétitifs seront nos prix à l'exportation.

M. Whittaker: Est-ce que l'inflation consécutive à l'application de la nouvelle taxe sur les produits et services aura des répercussions négatives sur les exportations?

M. Taylor: Oui, mais cela dépendra également de l'évolution des taux de change. Ceux-ci peuvent venir compenser l'effet négatif de l'inflation sur la compétitivité, mais les sociétés n'ont évidemment aucun pouvoir sur l'évolution des taux de change.

M. Whittaker: L'exportation est donc très sensible à la parité du dollar. Est-ce que vous avez des chiffres concernant l'évolution des taux de change... 85 aujourd'hui, 84 demain? Au fur et à mesure que le dollar canadien chute par rapport au dollar américain, les exportations en profitent. C'est bien cela?

M. Taylor: Oui.

M. Whittaker: Et lorsque le dollar canadien reprend de la valeur, vos exportations déclinent.

M. Taylor: Oui, ou nos bénéfices; cela dépend. Lorsque la compétitivité à l'exportation est menacée, les sociétés procèdent à certains ajustements, mais je ne sais pas si cela est en rapport direct avec la TPS.

M. Whittaker: M. Crow nous a expliqué que la parité du dollar serait modifiée en fonction de l'évolution du taux d'inflation. Nous devons donc nous attendre à quelque chose dans ce sens, et je voulais savoir si en aviez tenu compte. Avec la poussée inflationniste les taux d'intérêt vont également monter, et parallèlement la valeur du dollar.

[Text]

Mr. Taylor: We have concentrated in our brief very specifically, as I mentioned at the outset, on the manufacturers sales tax and the beneficial impact its removal would have. We have outlined a number of rather technical points in the brief in terms of where we have some concerns that a clean zero-rating might not be produced from the proposals in the present technical paper, and we have drawn those to the attention of the committee in the hope that the system would be corrected. I think it is only appropriate that I keep my remarks, Mr. Chairman, if I am correct, within those boundaries.

The Vice-Chairman: That is perfectly up to you, of course. I just want to say that you do raise a number of technical issues, and notwithstanding whether or not they are raised by the questions, we will be taking them into consideration. Our staff has looked at them, and we are looking at those issues. I want to make that point, even though it may not come up in the questioning.

• 1125

Mr. Richardson (Calgary Southeast): I just wanted to ask a little bit more about this red herring that is arising on the other side over here. I think maybe it is just a simple misunderstanding or a lack of economic background that would cause people to suggest that the inflation rate would cancel out any benefit you might have to the dropping of the MST and replacing it with a GST.

Even if hypothetically that were to be the situation in year one, clearly this is a one-time shot we are talking about, is it not? Is there any possibility that the inflationary impact of GST would mitigate an increase in exports?

Mr. Draffin: You are absolutely right. You talk exchange rates, you talk interest rates, and you talk inflationary trends whatever they may be. I think we have to look at the long-term rather than the short-term aspects of an inflationary trend.

Mr. Richardson: We are talking mid-term as well. We are talking a one-time, one-shot bump the first year, which perhaps will spill over into the second quarter of the second year, but it really is a very short-term impact as opposed to the long-term benefits and even medium-term benefits of this. Is that right?

Mr. Draffin: That is right.

Mr. Richardson: I just wanted to make that point, because I keep getting this red herring from the other side. Manley, you know better.

Mr. Manley: Thank you, Mr. Richardson. I appreciate that advice from Alberta, where there is such general support for this new tax.

Mr. Richardson: [Inaudible—Editor]. . . Alberta.

Mr. Manley: You seem to be willing to comment in answer to that.

[Translation]

M. Taylor: Comme je l'ai déjà indiqué au début de notre exposé, nous nous sommes concentrés dans notre mémoire sur les avantages que nous retirerions de la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants. Nous avons notamment exprimé un certain nombre de réserves concernant certaines propositions du document technique, dont nous pensons qu'elles n'aboutiraient pas à une détaxation complète, et nous avons voulu attirer l'attention du Comité sur ces propositions afin que le système soit corrigé. Je pense, monsieur le président, qu'il est bon que je m'en tienne à ce cadre de réflexion.

Le vice-président: Libre à vous, effectivement. Vous posez un certain nombre de questions techniques, et que celles-ci soient ou non reprises au cours de notre débat, nous en tiendrons compte dans nos délibérations. Notre personnel de recherche s'y est déjà reporté, et nous y réfèchirons certainement. J'insiste là-dessus, au cas où ces questions que vous posez ne seraient pas toutes reprises ici.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Il semble que de l'autre côté de la table, on veuille brouiller les pistes; c'est pourquoi j'aimerais qu'on me donne des précisions. Simple malentendu ou manque de connaissances économiques, les gens pensent à tort que le taux d'inflation pourrait annuler tout avantage qu'on pourrait retirer de l'abandon de la taxe sur les ventes des fabricants au profit de la TPS.

A supposer que ce soit le cas la première année, cet effet serait ponctuel, n'est-ce pas? Est-il possible que les pressions inflationnistes de la TPS freinent les exportations?

M. Draffin: Absolument. Il y a divers facteurs comme les taux de change, les taux d'intérêt et les tendances inflationnistes. Il faut donc miser sur le long terme et ne pas trop s'arrêter aux tendances inflationnistes à court terme.

M. Richardson: Il ne faut pas oublier le moyen terme non plus. La première année, il y aura une poussée qui pourra peut-être se prolonger jusqu'au deuxième trimestre de la deuxième année, mais c'est une incidence à très court terme quand on songe aux avantages à long terme, voire à moyen terme. Est-ce que je me trompe?

M. Draffin: Vous avez raison.

M. Richardson: Il fallait que je mette les choses au point, car de l'autre côté, on essaie sans cesse de faire divergence. Monsieur Manley, vous devriez savoir cela.

M. Manley: Merci, monsieur Richardson. J'apprécie que le conseil vienne d'Alberta où il existe un enthousiasme général pour cette nouvelle taxe.

M. Richardson: [Inaudible—Éditeur]. . . Alberta.

M. Manley: Vous semblez vouloir ajouter quelque chose.

[Texte]

The Vice-Chairman: We can talk about this later after we have heard from the witnesses. We will have plenty of time to discuss this in other fora.

Mr. Manley: You are willing to comment on the fiscal effects of this tax but not very much on the monetary policy, which seems to me to be a little bit inconsistent.

I would like to put it to you that we have at the moment a Canadian dollar which is at about 85¢. It was 67¢ two years ago when the Free Trade Agreement was signed. We have real rates at their highest level in many years. We have an interest rate that is about 4% higher than the United States' rates, and I would like the views of your association on the current monetary policy being pursued by the Bank of Canada.

The Vice-Chairman: The witnesses may wish to comment. You are free to comment if you want, but as he said it is somewhat. . .

Mr. Manley: It is a clear question on an area that impacts on their association. They are the Canadian Exporters' Association.

The Vice-Chairman: As I say, it is up to them whether they wish. . .

Mr. Taylor: Thank you, Mr. Chairman, I just needed your guidance on that. Yes, we do believe that interest rates are inappropriately high for the situation and we are concerned about the impact that has on business cost for exporters and on the level of the Canadian dollar. Yes, we do consider that 400 basis points is too wide a spread and does not reflect the reality, that it does not take into account the damaging aspects to Canadian export competitiveness while it pursues the laudible goal of containing inflation. We also are concerned about that, but it is a question of degree and how the policy is balanced.

Yes, we believe that at 85¢ the Canadian dollar is overpriced and is affecting our competitiveness. It is not a managed exchange rate. Our concern is that financial flows, which account for well over 90% of the day-to-day transactions in terms of buying and selling of the Canadian currency, are in fact overwhelming the trade transactions done by exporters. They are being sideswiped in the sense of the financial flow setting the price on the open market of the Canadian dollar; and that price is being set according to the financial factors, not according to the underlying fundamentals of our export competitiveness. We have said so in other fora at other times.

Mr. Sobeski: Mr. Chairman, I think it is clear. You were talking about the U.S. dollar, but how are Canadian exporters against the yen and the German mark? Does it not depend on where the exporter ships his product? Is Canada not more competitive against German products and against Japanese products because of the increase in their currency relative to the Canadian dollar?

[Traduction]

Le vice-président: Vous pourrez reprendre cela plus tard quand les témoins auront fini. Il y aura bien d'autres occasions d'en parler ailleurs.

M. Manley: Vous êtes prêt à parler de l'incidence fiscale de cette taxe, mais vous hésitez à parler de la politique monétaire, et cela ne me semble pas très logique.

Je vous signale qu'actuellement le dollar canadien est à 85. Il était à 67 il y a deux ans, au moment de la signature de l'Accord de libre-échange. Les taux sont donc à leur plus haut depuis bien des années. Notre taux d'intérêt est de 4 p. 100 supérieur à celui des États-Unis, et je voudrais savoir ce que votre association pense de la politique monétaire de la Banque du Canada actuellement.

Le vice-président: Libre aux témoins de répondre. Répondez si vous le voulez, mais comme il l'a lui-même reconnu. . .

M. Manley: La question est claire et elle porte sur un facteur important pour l'Association des exportateurs canadiens.

Le vice-président: Comme je le disais, s'il souhaite. . .

M. Taylor: Merci, monsieur le président. Je voulais savoir ce que vous en pensiez. A notre avis, les taux d'intérêt sont démesurément élevés, étant donné la conjoncture. Nous craignons l'incidence qu'ils auront sur le prix de revient dans le cas des exportateurs et sur le taux du dollar canadien. Effectivement, nous estimons qu'un écart de 400, c'est beaucoup, et que cela ne correspond pas à la réalité, car cela ne tient pas compte de la compétitivité réduite que subissent les exportations canadiennes même si l'objectif, qui est de contenir l'inflation, est fort louable. Cela nous inquiète, mais c'est une question de degré et d'équilibre dans la politique.

Effectivement, nous pensons qu'à 85, le dollar canadien est gonflé, et cela touche directement notre compétitivité. Ce n'est pas un taux de change bien géré. En effet, nous craignons que les transactions financières, qui représentent plus de 90 p. 100 des transactions quotidiennes d'achat et de vente de la devise canadienne, supplantent les transactions commerciales des exportateurs. Ainsi, ce sont les transactions financières qui fixent le prix du dollar canadien sur le marché libre, et ce prix, fixé suivant des facteurs financiers, sans tenir compte des besoins essentiels des exportateurs, nuit à notre compétitivité. Nous l'avons déjà dit ailleurs.

M. Sobeski: Monsieur le président, je pense que c'est clair. Nous venons de parler du dollar américain. Comment les exportateurs canadiens s'en tirent-ils face au yen ou au mark? Tout dépend de la destination du produit, n'est-ce pas? Le Canada n'est-il pas plus compétitif face aux produits allemands ou japonais, étant donné que la valeur de leur monnaie a augmenté par rapport au dollar canadien?

[Text]

[Translation]

• 1130

Mr. Taylor: It depends on the timespan. During the first half of the decade we lost competitiveness, we lost a third of our exports to Europe because we went up with the U.S. dollar and followed it up.

An hon. member: That is when the Liberals were in office.

Mr. Taylor: Today we are in the same picture of being tied to the U.S. dollar. But to the extent that the Canadian dollar's value increases against the United States dollar, it plays through the system and does have its ultimate impact in terms of our competitiveness in other markets.

Mr. Manley: Would you not agree then that although we are looking at the tax, and I think everyone recognizes that there are problems, that currently at least the impact of the monetary policy on Canadian exporters is more significant than the impact of the manufacturers sales tax?

Mr. Taylor: Again it depends on the timeframe.

Mr. Manley: No, we are talking about currently. We are talking about now.

Mr. Taylor: But we are concerned that also in the longer term that a manufacturers sales tax that has been around for decades and has been having this negative impact on Canadian exporters that this is the time to be seized to remove it. So it is not a question of either/or. In our case, if this is the time we can move ahead with the removal of that negative impact of the manufacturers sales tax, we applaud that.

Mr. Manley: I would like you to understand, and I am not trying to beat you over the head, but we have evidence in an IMF report that although the exports may be better off after a VAT is imposed, and this is from a report entitled *Value Added Tax: International Practice and Problems*, by Alan Tait—he says the final net change does not seem likely to be large.

In general if factor prices are fully flexible or if the exchange rate is floating freely, the usual domestic consumption-type VAT will be neutral with respect to the allocation of resources.

So I am really putting it to you that in the overall scheme of things, although we may have some technical problems that ought to be worked out in the MST, it really is the overall flow of capital between countries, the exchange rates and interest rates, that have the most direct and day-by-day impact on your association's members rather than the MST, which may have a negative impact, but really is comparatively slight in the overall scale of things.

Mr. Taylor: Again, we do not see it as either/or. In this very, very, very competitive global market that we are in,

M. Taylor: Tout dépend de l'époque. Au début de la décennie, notre compétitivité a diminué, et nous avons perdu le tiers de nos exportations destinées à l'Europe, car nous avons suivi le dollar américain qui grimpait.

Une voix: Les libéraux étaient au pouvoir alors.

M. Taylor: Aujourd'hui, c'est un peu la même chose puisque notre devise est liée au dollar américain. Si la valeur du dollar canadien augmente par rapport au dollar américain, les premiers remous se font sentir, et ultimement, notre concurrence sur les autres marchés s'en ressent.

M. Manley: Conviez-vous alors, même si tout le monde reconnaît qu'il y a des problèmes, qu'actuellement du moins l'incidence de la politique monétaire sur les exportations canadiennes est plus appréciable que celle de la taxe sur les ventes des fabricants?

M. Taylor: Encore une fois, tout dépend de l'époque considérée.

M. Manley: Je parle du moment présent. Actuellement.

M. Taylor: Nous nous inquiétons du long terme. Une taxe sur les ventes des fabricants qui existe depuis des dizaines d'années et dont on reconnaît l'incidence néfaste sur les exportations canadiennes, doit être supprimée. Il n'y a pas de choix ici. En ce qui nous concerne, le moment est venu de procéder à la suppression de l'incidence négative de la taxe sur les ventes des fabricants, et nous nous en réjouissons.

M. Manley: Je voudrais vous faire comprendre quelque chose sans trop insister. Un rapport du FMI signale que même si les exportations sont plus florissantes après l'imposition d'une TVA, pour finir, les gains ne sont pas considérables. Je tire ceci d'un rapport intitulé *Taxe sur la valeur ajoutée: expérience et problèmes internationaux* écrit par Alan Tait:

En règle générale, si le prix des intrants est tout à fait élastique ou encore si le taux de change flotte librement, une taxe sur la valeur ajoutée portant sur la consommation nationale aura un résultat neutre quant à la répartition des ressources.

Voici où je veux en venir. Dans l'ensemble, même si la taxe sur les ventes des fabricants entraîne certaines difficultés techniques que l'on devrait aplanir, il faut reconnaître que c'est l'ensemble des échanges de capitaux entre les pays, le taux de change et les taux d'intérêt qui ont l'incidence la plus directe et la plus quotidienne sur les affaires des membres de votre association, et que ce n'est pas cette taxe sur les ventes des fabricants, si négative soit-elle, qui vous cause le plus de difficulté. Dans l'ensemble des facteurs, elle joue un rôle relativement mineur.

M. Taylor: Encore une fois, nous n'avons pas le choix. La concurrence est féroce sur le marché mondial, et le

[Texte]

every advantage at the margin is vital for the survival and expansion of Canadian exporters.

The Vice-Chairman: I would like to thank the witnesses for coming. We appreciate your brief. As I said earlier, there are some things in your brief that we are going to be looking at that did not come up in the questioning. But you can be sure we will take a look at them. Thank you very much.

Mr. Taylor: On behalf of my colleagues, thank you, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: We will proceed to the next witness, who I believe is Professor Crispo. Prof. Crispo, I would like to welcome you here before the committee. I would invite you to make any opening remarks you would like to make, and then we will proceed to questions.

Professor John Crispo (Faculty of Management, University of Toronto): Thank you, and good morning. I appreciate the opportunity to be here. It is indeed a pleasure and privilege to appear before a committee on something other than free trade. I understand I am the last thing between you and lunch, so I will try to be brief.

The basis of my testimony is really an article I wrote for *The Globe and Mail*, and I have appended it to some very rough notes, which I will give you afterwards. What I want to do today is elaborate a bit on the background of that article and extend it somewhat. I will try to confine myself to a few key points. Number one is that the underlying issue to me is public spending.

• 1135

If I may be permitted an aside from my own notes, there is talk in some parts of the country about a tax revolt. I find this quite ludicrous, ridiculous; there are no words that I can find really to describe how I feel about it, because there is no sense having a tax revolt if we do not have a spending revolt. I mean this when I say it. It was bad enough when we were being bribed with our own money; it became worse when you started to bribe us with our children's money. To me it is quite untenable now that you are bribing us with what ultimately could be our grandchildren's money.

So I say the first priority—and there is just no doubt in my mind about this—has to be a reduction in spending. If you want some examples, all subsidies to business that are project- or industry-specific should go, period—gone. The major business associations have said that should happen. Well, let it happen. Let us go forward with the claw-back on social security, on all forms of social security. So if you are of substantial means, you get the benefit but it is clawed back afterwards. Let us stop subsidizing lobbyists. We subsidize all sorts of lobbyists. It goes on and on.

[Traduction]

moindre avantage peut devenir vital pour la survie et la prospérité des exportateurs canadiens.

Le vice-président: Je tiens à remercier les témoins. Votre mémoire est fort intéressant. Comme je l'ai dit plutôt, nous nous reporterons aux éléments de votre mémoire dont on n'a pas parlé pendant la réunion. Soyez-en sûr. Merci beaucoup.

M. Taylor: Au nom de mes collègues, je vous remercie.

Le vice-président: Nous accueillons maintenant le témoin suivant, le professeur Crispo. Monsieur Crispo, je vous souhaite la bienvenue. Je vous invite à faire un exposé, si vous le souhaitez, et nous passerons ensuite aux questions.

Le professeur John Crispo (Faculté de gestion, université de Toronto): Merci et bonjour. Je vous remercie de m'avoir invité. C'est un plaisir et un privilège de comparaître devant un comité où il est question d'autre chose que du libre-échange. Je pense que je suis le dernier témoin avant le déjeuner; j'essaierai donc d'être bref.

J'ai fondé mon témoignage sur un article que j'ai écrit pour le journal *The Globe and Mail*. Je l'ai annexé à quelques notes générales que je vous remettrai plus tard. Aujourd'hui, je voudrais développer un peu le fond de cet article, pousser l'argumentation un peu plus loin. Je m'en tiendrai à quelques points précis et notamment, pour commencer, ce qui me semble essentiel, c'est-à-dire les dépenses de l'État.

Je vais faire une digression ici. Dans certains lieux, on parle d'une révolte contre la taxe. Je trouve cela ridicule et risible. Je ne trouve pas de mots pour dire ce que j'en pense. Il ne peut être question d'une révolte contre la taxe sans révolte contre les dépenses. Je suis sérieux. On a essayé de nous soudoyer avec notre propre argent. C'était déjà grave et c'est devenu pire quand vous avez essayé de nous soudoyer avec l'argent de nos enfants. Cela devient intenable maintenant que vous nous soudoyez avec ce qui pourrait être considéré comme l'argent de nos petits-enfants.

En premier lieu, et j'en suis convaincu, il faut une réduction des dépenses. Je vais vous en donner des exemples. Toutes les subventions aux entreprises, toutes celles qui visent un projet particulier ou un secteur particulier devraient disparaître. Les plus grandes associations d'entreprises vous ont dit cela. Dont acte. Procédons ensuite à la récupération du côté de la sécurité sociale, de toutes les formes de sécurité sociale. Ainsi, quelqu'un qui a des revenus appréciables reçoit des prestations que l'on récupère par la suite. Cessons de subventionner les membres des groupes de pression. Nous en subventionnons de toutes sortes à n'en plus finir.

[Text]

That is where all sides should be concentrating their efforts. But it does not seem to matter how much we cut spending, and I think it is probably true that no matter how hard we try, that will not balance the budget. Ultimately we are going to have to have something like a business, transfer, general sales tax, value-added tax; I do not think it really matters what we call it. It is unavoidable. First of all, we have to get rid of the manufacturers sales tax. You have heard from the manufacturers and the exporters, you have heard from many people, why we have to shift away from that one.

Secondly, in my judgment—and this is a value judgment—we cannot afford to increase income and corporation taxes in this country any more than we have simply because those tax rates are getting high relative to the rates in competing countries. Whether you talk about the United States, Britain, Japan, or Germany, it just does not matter, our income and corporation taxes are too high.

Personally, if I had my druthers, we would finance everything in this country on the basis of a progressive income tax. But it does not matter what I feel personally. The fact of the matter is we live in a competitive world, and if our tax rates are out of line, we have to go with another alternative. All you have left, when you look at everything, although I would put a tax on short-term capital gains and I would restore an inheritance tax—but those are not going to solve the problem—all you have left in terms of a mass source of revenue is something like the general sales tax that is being proposed. That is the way the whole world is going—and, I might say, under left-wing governments, centre governments, right-wing governments. There are no governments anywhere of any significance that are not moving toward a general sales tax.

Having said that, I quarrel with the present tax proposal, for two fundamental reasons. You have heard them repeatedly. First, it is not general, it is not universal. It is loaded with indefensible inconsistencies. There should be no exemptions, period—none whatsoever. If the result of the tax is undue hardship in some part or sector of the economy, then find another way. If it has to be a rebate proposed for low-income people, fine, but do not exempt anything.

Secondly—and I do not know how you would do this, as this is more difficult—we must have one integrated sales tax involving the provinces. I do not fault the federal government any more than I do the provincial governments on this one. It is politics, politics, politics. Even if the federal government were as sincere as it could be on the need for an integrated national sales tax, provinces heading into elections—and there always are provinces heading into elections—would balk. I would say it does not just require a meeting of the Minister of Finance with the provincial treasurers. I suspect the first ministers should meet, because it is just intolerable, for

[Translation]

Tout le monde devrait se liguer pour lutter contre cela. Toutefois, même si nous endiguons les dépenses, même si nous faisons de véritables efforts de ce côté-là, il est probable que cela n'équilibrera pas le budget. Il faudra au bout du compte avoir recours à une taxe de vente, une taxe de transfert et une taxe d'affaire ou encore une taxe sur la valeur ajoutée. Le nom importe peu. C'est inévitable. Tout d'abord, il faut se débarrasser de la taxe sur les ventes des fabricants. Les manufacturiers et les exportateurs sont venus témoigner et ils ont expliqué, comme beaucoup d'autres, pourquoi il faut l'abandonner.

Deuxièmement, et je porte ici un jugement de valeur, nous ne pouvons pas nous permettre d'augmenter davantage l'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés tout simplement parce que ces taux d'imposition grimpent par rapport à ce qu'ils sont dans des pays concurrents. Par rapport aux États-Unis, à la Grande-Bretagne, au Japon ou à l'Allemagne, peu importe, notre impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés est trop élevé.

Personnellement, si j'avais le choix, on pourrait tout financer au Canada grâce à un impôt sur le revenu progressif. Mais peu importe ce que j'en pense personnellement. Nous devons faire face à la concurrence, et si nos taux d'imposition sont trop élevés, il faut trouver une autre solution. Il ne reste plus qu'une solution, même si pour ma part j'imposerais les gains en capital à court terme et je restaurerais la taxe de succession. Ainsi donc, comme source de recette appréciable, il ne reste plus qu'une taxe de vente générale, celle que l'on propose. C'est ce que l'on a choisi de par le monde, qu'il s'agisse d'un régime de gauche, centriste ou de droite. Il n'y a aucun gouvernement digne de ce nom qui n'envisage pas une taxe de vente générale.

Cela dit, j'ai deux critiques essentielles concernant la mesure proposée. Vous les avez déjà entendues à de nombreuses reprises. D'une part, elle n'est pas générale, elle n'est pas universelle. Elle est truffée d'incohérences inadmissibles. Il ne devrait pas y avoir d'exonérations, un point, c'est tout. Si la taxe se traduit par des difficultés particulières dans certains secteurs de l'économie, il faut alors trouver un autre moyen. S'il faut avoir recours à une ristourne à l'intention des gens à faible revenu, très bien, mais que rien ne soit exonéré.

Deuxièmement, et je ne sais pas si vous retiendrez cela, car ce serait plus difficile, il faut que la taxe de vente soit unique et intégrée, et qu'elle fasse intervenir les provinces. Je ne blâme pas plus le gouvernement fédéral que les gouvernements provinciaux à cet égard. C'est une question de politique, d'éternelle politique. Même si le gouvernement fédéral était aussi sincère que possible pour faire valoir la nécessité d'une taxe de vente nationale intégrée, les provinces au seuil d'une campagne électorale, et il y en a toujours dans ce cas-là, s'y opposeraient. Je reconnais qu'il ne suffit pas d'une réunion entre le ministre des Finances et les trésoriers provinciaux. Je

[Texte]

reasons you have heard from my good friend John Bulloch of the Canadian Federation of Independent Business. This thing is intolerable.

As for the adverse impact of the tax, I hear questions being raised on that before every witness who appears. I am not going to get into that, because I think it is a mug's game. There are exaggerated and not-so-exaggerated accounts of the impact of this tax on everything from employment to inflation. But I do not think it means very much, because nobody is looking at the adverse effects of the alternatives. There are alternatives; and it seems to me if you want to look at impacts, you do not look at the impact just of this tax, you look at the impact of alternatives, such as an income or corporate tax increase or such as leaving the manufacturers' sales tax.

Most of the people who come in here tell you only about the impact of this particular tax, which I do not think serves a very useful purpose. I do not particularly enjoy that game. I might say even when you get to the impact you are usually up against econometric models. I do not want to disparage my econometric friends, but it depends on the assumptions you put into their models what you get out the other end. Do not quote me as saying garbage in garbage out, but in some cases that is what you get.

• 1140

Just briefly by way of conclusion, I have said and I feel very strongly that a general sales tax is inevitable and unavoidable. There just is no alternative.

This is what bothers me about some of the things I have read and heard about this committee. Nobody should be allowed to come in here and take a contrary position unless they explain their reasoning and offer an alternative. I think it is ridiculous to allow witnesses to come in here, damn this thing and wander out the door without saying what they would do. I think you have had a lot of witnesses who have done that.

I see the chairman has arrived.

The Chairman: Mr. Crispo, it is wonderful to see you here.

Prof. Crispo: It is wonderful to see you, but I have a personal remark about you.

The Chairman: Everybody else has, why not you?

Prof. Crispo: Sometimes I think you think you are chairing an American congressional committee, either Congress or Senate. I have some sympathy with the notion that our committees could play a more constructive role in Canada if they did act a little more like congressional or senatorial committees in the United States. This committee could render a real service to this country.

[Traduction]

suppose qu'il faudrait que les premiers ministres se réunissent, mais la situation n'en est pas moins intolérable, et mon bon ami, John Bulloch, de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes vous en a exposé les raisons. C'est intolérable.

Les témoins sont constamment interrogés sur l'incidence négative de la taxe. Je ne veux pas en parler parce que cela devient grotesque. On fait des prévisions plus ou moins exagérées quant à l'incidence de cette taxe sur tout et n'importe quoi, de l'emploi à l'inflation. Tout cela ne signifie rien parce qu'on refuse de prendre en compte l'incidence négative des autres solutions. Il y a d'autres solutions, et si l'on veut mesurer les conséquences, il ne faut pas se borner à mesurer celles de ces taxes, mais mesurer aussi celles des autres solutions, comme par exemple l'augmentation de l'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés, ou encore le maintien de la taxe sur les ventes des fabricants.

La plupart des témoins qui comparaissent ici n'exposent que l'incidence de cette taxe particulière, et cela n'est guère utile. Cela ne m'amuse pas du tout. Du reste, quand on arrive à en mesurer l'incidence, on entre d'habitude dans des modèles économétriques. Je ne veux pas dénigrer mes amis spécialistes d'économétrie, mais le résultat de ces modèles dépend des hypothèses que l'on pose. Je ne parlerai pas ici de déchets, mais dans certains cas, c'est ce que l'on obtient.

Brèvement, en conclusion, je le répète, je suis convaincu qu'une taxe de vente générale est inévitable et qu'il n'y a pas d'autre solution.

C'est précisément ce qui me tracasse, étant donné ce que j'ai lu et certaines choses que j'ai entendues ici en comité. Personne ne devrait pouvoir venir ici et s'opposer à cette mesure à moins de donner des explications et d'offrir une solution de rechange. Je pense qu'il est ridicule de permettre à des témoins de venir démolir cette mesure pour repartir sans avoir proposé quoi que ce soit. Beaucoup des témoins que vous avez entendus n'ont fait que cela.

Je constate que le président est arrivé.

Le président: Monsieur Crispo, je suis ravi de vous voir ici.

M. Crispo: Je suis ravi de vous voir aussi, mais j'ai deux mots à vous dire.

Le président: Faites comme tout le monde, allez-y.

M. Crispo: Parfois j'ai l'impression que vous vous prenez pour le président d'un comité américain du Congrès ou du Sénat. Il serait bon que nos comités puissent jouer un rôle plus positif au Canada s'ils adoptaient davantage la méthode des comités du Congrès ou du Sénat aux États-Unis. Votre comité pourrait rendre un grand service au Canada.

[Text]

We cannot avoid this tax. Not many people are saying we can totally avoid it. If you came in unanimously, buried your political differences, stopped playing your political games, and said the exemptions do not make sense, the rebates do, it has to be national, sit down with the provinces, I think you would be rendering a tremendous service to this country. I hope you will do it. Otherwise, I say at the end of my notes, you will have failed. And as far as I am concerned, you will have. If you just come in with a bunch of separate reports, I think you will have failed. That is enough said for me.

The Chairman: We will do our best to do what we can do.

M. Côté: Je retiens que vous avez une vision très concrète de la situation, monsieur Crispo. Votre approbation de ce projet est réaliste. Vous faites deux recommandations entre autres: éliminer les exemptions, ce dont vous êtes fortement convaincu et même passionné, et vous demandez une intégration avec les provinces.

Vous jugez la TPS nécessaire, monsieur Crispo, pour subvenir à des besoins financiers du gouvernement. Vous dites, entre autres, qu'il faut absolument réduire les dépenses. La création d'une source de revenus n'amènerait-elle pas le gouvernement à contrôler ses dépenses avec un peu moins de discipline puisqu'il aura en main l'assurance de compter sur un revenu issu de la taxe?

Prof. Crispo: Forgive me for replying in English, but my French is atrocious. I have seen what my good friend John Crosbie has done to the French language, and I do not want to add to the situation.

I guess my answer, briefly, is no. If you just take in revenue, I think you will end up spending it. I have a real fear. I do not direct that at the government; I direct it at this group. I direct it at Parliament, at all political parties.

I think there must be a concerted effort to reduce spending. Indeed, if you look at the polls, a lot of Canadians are saying they would not mind paying more taxes if they knew it was going to go to reduce the debt, but they do not trust you people, any of you. If you get more money, you will spend it.

I feel very strongly that the first priority has to be a reduction in spending, but I know, no matter how hard you try to reduce spending, you will have to increase taxes to reduce the deficit.

M. Côté: Si la TPS n'est pas intégrée à la taxe des provinces, quelles seraient les conséquences qui pourraient en découler dans l'immédiat, en supposant que l'entente ne soit pas possible?

Prof. Crispo: The basic problem is going to be at the retail level for the retailers. I do not want to exaggerate. If

[Translation]

Cette taxe est inévitable. Bien peu de gens affirment que nous pouvons l'éviter complètement. Si les membres du Comité étaient unanimes, laissaient de côté leurs différends politiques, interrompaient le jeu de la politique, et convenaient de déclarer que les exonérations sont insensées, que les ristournes peuvent aller, qu'il faut que la taxe soit nationale, qu'il faut que les provinces soient de la partie, eh bien vous rendriez un énorme service au Canada. J'espère que vous le ferez. Dans le cas contraire, et je le dis à la fin de mes notes, ce sera un échec. Voilà ce que j'en pense: si vous présentez toute une gamme de rapports séparés, ce sera un échec. J'ai terminé.

Le président: Nous ferons de notre mieux.

Mr. Côté: Mr. Crispo, I gather you have a very concrete vision of the situation. Realistically, you approve of this bill. You make two recommendations: Do away with exemptions, which you passionately oppose, and sit down with the provinces.

You think GST is necessary in order to meet the financial needs of the government. You say that we absolutely have to cut on spending. In creating a source of revenue, would the government not be less disciplined in controlling its spending since it will have access to guaranteed revenue from the tax?

M. Crispo: Excusez-moi, mais je vais vous répondre en anglais, car mon français est atroce. Il m'a suffi de constater ce que mon bon ami, John Crosbie, faisait subir à la langue française pour décider de ne pas aggraver la situation.

Je vous répondrai brièvement. Si on se contente d'amasser des recettes, il sera fort tentant de les dépenser. C'est ce que je crains le plus. Ici, ma remarque s'adresse plutôt à votre assemblée, au Parlement, à tous les partis politiques, plutôt qu'au gouvernement.

En effet, il faudra un effort concerté pour réduire les dépenses, et le résultat des sondages montre que beaucoup de Canadiens ne verraient pas d'inconvénients à verser plus d'impôts s'ils avaient l'assurance que cela contribue à réduire la dette. Les Canadiens ne vous font toutefois pas confiance et ils pensent que si les recettes sont plus élevées, les dépenses augmenteront.

À mon avis, il faut avant tout réduire les dépenses, mais je sais par ailleurs que quels que soient les efforts faits dans ce sens, il faudra quand même augmenter les impôts pour réduire le déficit.

Mr. Côté: If the GST cannot be integrated provincially, supposing no understanding can be reached, what would be the immediate consequences?

M. Crispo: La plus grande difficulté surgira au niveau du détaillant. Je ne voudrais pas exagérer, mais si vous

[Texte]

you are a big retailer with a good inventory control system, there are software systems already out—indeed, I am associated with a company that has one—that can handle any number of crazy taxes you and the provincial governments want to impose, just using the bar code. But unfortunately not all retailers are large and not all retailers have the capacity for those kinds of systems. It is going to be a real problem for them. It is just ludicrous and incredible that you would put them through that. I know there is an offer to buy them a little PC or something, but it is more than that. It is a system they would have to buy and literally some of those people cannot afford it, and it does not make sense anyway because of the policing problems. It is going to be an administrative and bureaucratic nightmare, trying to police this thing both at the retailer level and at the government level. It just is an absurd approach.

• 1145

M. Côté: J'aimerais vous entendre élaborer également sur les coupures du côté du social; de façon véhémente vous prônez carrément que le gouvernement devrait limiter les services. Voulez-vous dire qu'il faudrait remettre en question l'universalité de certains services?

Prof. Crispo: I can play games with you, but I will not. Yes, I am questioning that, but not in the sense that I find offensive. I do not believe in a means test. I believe everybody who is entitled to unemployment insurance, workers' compensation, old age pensions, family allowances—I do not care what it is—they just get it, no questions asked. But at the end of the year, as was proposed in the recent budget, there is a claw-back.

If your income—I am not going to argue about the figure, but the figure used was \$50,000. I would have them pay it all back at \$50,000. You do not need social assistance at \$50,000, and that is what I am talking about. But I want to make it clear: I want nothing to do with what I deem a very distasteful thing—a means test. It is an after-the-fact means test. I can live with that and every party in this country should be able to live with it, because every party in this country at one time or another has come out for a guaranteed minimum income based on a negative income tax, which is precisely what a claw-back moves us toward. When I hear people in parties that have taken a position in favour of a guaranteed minimum income based on a negative income tax... I wonder whether they know what position their parties have taken and whether they understand that this moves us in that direction. Does that help?

M. Côté: C'est clair.

Mr. Pickard (Essex—Kent): Mr. Crispo, I understand you were recently appointed to one of the boards with regard to free trade. I am not sure which one.

[Traduction]

êtes un gros détaillant, avec un système perfectionné de contrôle des stocks, et il existe des logiciels à cette fin, car je connais personnellement une compagnie qui en a un, n'importe quelle taxe, fédérale ou provinciale, peut être administrée en ayant recours tout simplement à un code. Malheureusement, tous les détaillants ne sont pas de gros détaillants et ils n'ont pas tous la possibilité de compter sur ce genre d'outil. Ceux-là auront donc de véritables difficultés. Il serait ridicule de leur imposer cela. Je sais qu'on a offert de leur acheter des calculatrices, mais il faut davantage. C'est un logiciel qu'il leur faudrait acquérir, et dans certains cas ils n'en ont pas les moyens, et ce serait de toute façon insensé, étant donné les problèmes de surveillance. On fera face à un cauchemar administratif et bureaucratique quand il s'agira de surveiller le niveau du détail et le niveau du gouvernement. C'est absurde.

Mr. Côté: Could you also elaborate on the social security cuts? You vigorously recommend that government limit services. Does that mean that you are questioning the need for universality of some services?

M. Crispo: Je pourrais jouer sur les mots, mais je n'en ferai rien. Effectivement, je remets cela en question, mais ce n'est pas d'une manière agressive. Je ne crois pas au critère des moyens. J'estime que tout le monde a droit à l'assurance-chômage, aux prestations de la Commission des accidents du travail, à la pension de vieillesse, aux allocations familiales. Tout le monde devrait recevoir ces prestations sans conteste. À la fin de l'année toutefois, comme l'a proposé le dernier budget, cela devrait être récupéré.

Peu importe les chiffres que l'on utilise, et prenons, par exemple, quelqu'un qui a des revenus de 50,000\$. À 50,000\$, ces gens devraient rembourser tout ce qu'ils ont reçu. À 50,000\$, on n'a pas besoin de l'assistance sociale, mais je veux qu'une chose soit bien claire: je refuse catégoriquement que l'on ait recours à une chose qui ne nous plait pas du tout, le critère des moyens. En effet, ce critère est imposé après coup. En revanche, ce que je propose devrait convenir à tous les partis politiques, car chacun d'entre eux, à un moment donné, a proposé un revenu minimum garanti fondé sur un impôt négatif, ce qui est précisément l'idée de la restitution. Quand j'entends les représentants des divers partis qui se sont prononcés pour un revenu minimum garanti fondé sur un impôt négatif... je me demande s'ils ont oublié la position de leur parti et s'ils comprennent que cette solution est un pas dans cette voie. Ai-je répondu à votre question?

Mr. Côté: It is clear.

M. Pickard (Essex—Kent): Monsieur Crispo, je crois savoir qu'on vous a nommé récemment à l'un des conseils portant sur le libre-échange. Duquel s'agit-il?

[Text]

Prof. Crispo: I was a member of one of the sectoral advisory groups on international trade, the apparel one. I am now a member of the International Trade Advisory Committee on Free Trade, and I am a member of the subcommittee of that group on the implementation of the free trade agreement.

Mr. Pickard: Okay. So you have been very closely aligned I think with the government's policies over the long run with regard to the free trade agreement—

Prof. Crispo: Except I got there a long time before the government did.

Mr. Pickard: You might say that you are an author—

Mr. Attewell: I wonder if our colleague, Mr. Whittaker, might want to have his colleague, Mr. Nystrom, come in just to hear some different views here. The rest of us sit through both sides, and I think Mr. Nystrom—he is out there on TV now—might want to come in and listen to the professor.

The Chairman: I want to say something right now. I find this business of nit-picking at each other distasteful. In the House yesterday it was a disgrace, and a couple of other things were disgraceful. As far as I am concerned, if you are going to run a team, you run a team. You do not try to pick at each other. This business of going at each other is just no good. We do not get anywhere, we do not improve Parliament, we do not improve the consideration. We do not impress the witnesses by being dummies. Now, let us cut that out. Let us treat the witnesses as honourable people—

Mr. Attewell: But we do want a balanced report, Mr. Chairman. You want to seek a consensus, and for us to do that we have to hear all sides.

The Chairman: Mr. Pickard.

Mr. Attewell: Sorry for the intervention there.

Mr. Pickard: I apologize to Mr. Crispo too. I did not realize what was happening there, but our differences do come up from time to time, obviously.

Prof. Crispo: Who would have realized it?

Mr. Pickard: Anyway, getting back to your testimony, I think you have made some very very clear points and very clear representations about your solid basis for agreeing with a consumption tax, a goods and services tax. I think you have made very clear as well that you are concerned about spending. I think many agree with you across this country. You have also made a very clear point that even though this proposed scheme raises an additional \$5.5 billion, none of that extra revenue will be designed to pay off a penny of the debt or the deficit according to the government's own suggestions.

[Translation]

M. Crispo: J'ai fait partie du groupe consultatif sectoriel sur le commerce international, celui du vêtement. Maintenant, je suis membre du Comité consultatif du commerce international sur le libre-échange et également du sous-comité de ce dernier qui est responsable de la mise en vigueur de l'Accord de libre-échange.

M. Pickard: Je vois. Vous avez donc participé de très près à l'élaboration des politiques gouvernementales en ce qui concerne l'Accord de libre-échange. . .

M. Crispo: Sauf que je suis acquis à l'idée depuis bien plus longtemps que le gouvernement.

M. Pickard: On peut dire que vous êtes le père. . .

M. Attewell: Je me demande si notre collègue, M. Whittaker, prierait son collègue, M. Nystrom, de venir écouter un point de vue un peu différent. Les représentants de nos deux partis sont ici, mais M. Nystrom, et je pense qu'il paraît à la télévision actuellement, aurait peut-être intérêt à venir écouter le professeur.

Le président: Je voudrais dire quelque chose. Je pense que se crêper le chignon ainsi est tout à fait inconvenant. Hier, à la Chambre, j'ai trouvé cela odieux. Selon moi, si l'on fait équipe, on fait équipe. On n'essaie pas de se crêper le chignon. À quoi cela sert-il? Cela ne produit rien de positif, n'améliore pas les choses, ni au Parlement ni ailleurs. Quelle impression cela laisse-t-il à nos témoins? Cessons donc. Nous devons de la courtoisie à nos témoins. . .

M. Attewell: Nous voulons toutefois présenter un rapport équilibré, atteindre un consensus; pour cela il faut entendre tous les points de vue.

Le président: Monsieur Pickard.

M. Attewell: Excusez-moi d'avoir interrompu.

M. Pickard: Excusez-moi, monsieur Crispo. Je ne me rendais pas compte de ce qui se passait, mais manifestement, nos divergences d'opinion doivent s'exprimer parfois.

M. Crispo: Qui l'eût cru!

M. Pickard: Je reviens à ce que vous disiez tout à l'heure. Vous avez dit clairement pourquoi vous préconisiez une taxe à la consommation, une taxe sur les produits et services, et vous avez présenté des arguments précis à l'appui. Vous avez également dit que vous vous inquiétiez des dépenses. Beaucoup d'autres Canadiens seront d'accord avec vous. Vous avez également dit clairement que même si la mesure proposée allait amener 5,5 milliards de dollars supplémentaires dans les coffres de l'État, on ne prévoit pas que cette somme servira même en partie à rembourser la dette, le déficit, et cela c'est le gouvernement lui-même qui le dit.

[Texte]

[Traduction]

• 1150

You have also suggested that once we get the area in line we are going to have to then raise the tax or raise other taxes in order to start paying down the debt and the deficit. I am wondering at what level you see this tax going. I guess there are some integral things with the provincial and the federal agreements and so on. I will kind of put those aside and just ask what your opinion is on where this tax is going to end up in the next few years, and as well what your thoughts are about the increased taxation because of the horrendous other things we have, and not dealing with the debt and deficit as is but dealing with more government spending it appears.

Prof. Crispo: Without being unduly critical of the minister, I would not have talked about revenue neutrality; and I would not have said, as I gather he is purported to have said last year, that barring some extraordinary event, or whatever language he used, this will not be raised till 1994. Because in my judgment, if he said that he is really saying we are not going to go at the deficit in a serious way until 1994—unless he really intends to cut spending, because that is the other way to go.

I accept the notion, as most countries have, that this kind of tax is a cash cow. It is. I anticipate that if we are going to eliminate the deficit over the next five to ten years, this tax will have to go up. I think it is quite impossible to tell you how much it will go up. In New Zealand they are at 13.5%; in some other countries they are higher. It depends on how serious we are about eliminating the deficit.

If we cut spending a lot we will not have to increase this or other taxes as much. That is the equation. That is the trade off. I feel eliminating the deficit is the number one priority in this country. Therefore, if you are asking me whether I anticipate this tax will have to be raised, I do, even if there are a lot of cuts in spending.

Mr. Pickard: I guess I was just coming back to your own philosophy, which said anybody who comes in here should provide a clear, concise solution. You are darned general on saying it must go up.

Prof. Crispo: Excuse me, no. I said if you oppose this tax, come in with your alternative. My alternative is this—

Mr. Pickard: If you support it you should then have an alternative too, and how much that tax is going to go up clearly is an alternative. At least I think that.

Prof. Crispo: No, I misled you in the way I put it. I was talking about if you are opposed to anything like this tax, then tell us what your alternative is. I am opposed to this tax in its present form because of the exemptions and because it is not integrated with the provincial sales tax. Those are my two objections. I say solve those problems

Vous dites aussi qu'une fois que tout cela sera arrangé, il faudra augmenter la taxe ou en prélever d'autres pour commencer à rembourser la dette et le déficit. À quel taux envisagez-vous cette taxe? J'imagine que cela entraîne un certain nombre de choses dans les accords fédéraux et provinciaux etc. Mais laissons cela de côté, et dites-moi simplement à combien cette taxe va monter dans les prochaines années, à votre avis? Qu'est-ce que vous pensez de cette augmentation de la fiscalité compte tenu d'un tas de choses épouvantables, et du fait qu'il ne semble que cela serve à réduire la dette et le déficit, mais simplement à couvrir les augmentations de dépenses du gouvernement.

M. Crispo: Sans vouloir critiquer exagérément le ministre, disons que je n'aurais pas parlé de neutralité des recettes; et je n'aurais pas dit, comme il est censé l'avoir fait l'an dernier, qu'à moins de circonstances extraordinaires, ou quelque chose comme cela, il n'y aurait pas d'augmentation de la taxe avant 1994. À mon avis, s'il l'a vraiment dit, cela signifie que nous n'allons pas nous attaquer sérieusement au déficit avant 1994, sauf s'il veut vraiment réduire les dépenses, car c'est la seule autre solution.

J'admets tout à fait que, comme dans la plupart des pays, ce genre de taxe sert à remplir les coffres de l'État. Et si nous voulons venir à bout du déficit dans les cinq ou dix années qui viennent, il va falloir l'augmenter. Je ne peux vraiment pas vous dire de combien. En Nouvelle-Zélande, ils en sont à 13,5 p. 100; ailleurs, c'est un taux encore plus élevé. Tout dépend de la détermination de l'État à éliminer le déficit.

Si nous réduisons beaucoup nos dépenses, il ne sera pas nécessaire d'augmenter terriblement cette taxe ou d'autres taxes. C'est comme cela que se présente l'équation, c'est un compromis. À mon avis, notre première priorité, c'est l'élimination du déficit. Par conséquent, si vous me demandez si à mon avis la taxe va devoir augmenter, je vous réponds que oui, même si l'on comprime radicalement les dépenses.

M. Pickard: J'en viens à votre principe de départ: si l'on vient ici, cela doit être pour proposer des solutions claires et concises. Vous n'y allez pas par quatre chemins pour dire que la taxe doit augmenter.

M. Crispo: Pardon, ce n'est pas cela. Ce que je dis, c'est que si vous êtes contre cette taxe, alors proposez une autre solution. La mienne, . . .

M. Pickard: Si vous êtes pour, vous devez aussi avoir une autre solution c'est-à-dire l'importance de l'augmentation de la taxe, du moins c'est ce qu'il me semble.

M. Crispo: Non, je me suis peut-être mal exprimé. Je disais que si vous êtes contre ce genre de taxe, alors proposez-nous une autre solution. Je suis contre cette taxe sous sa forme actuelle à cause des exonérations et parce qu'elle n'est pas fusionnée avec la taxe de vente provinciale. Ce sont mes deux objections. Je suggère

[Text]

and you have the proper tax. Now what level it will ultimately have to go to depends on a number of things, including how much we cut expenditures. I have no doubt in my mind it will have to increase.

Mr. Pickard: Okay. Maybe I can just take it one step further and say that we are now running, and you well know this, a \$30-billion deficit. One percentage increase basically adds \$2 billion to tax revenues. So you have to raise this tax dramatically to cut in on that direction. At the same time, you would have to reduce spending dramatically in order to take the two directions you are suggesting.

Prof. Crispo: Yes, and that is what this country is up against. We have walked into a fiscal swamp, and if we do not start backing out of it we are going to be mired in it forever.

Mr. Pickard: So your forecast, from what I am hearing, is kind of gloom and doom at the present time.

Prof. Crispo: Let us be realistic. We have a massive deficit that proportionately is probably the largest in the western world. It is two and a half times the American deficit, which everybody worries about, and here we are with a much larger deficit proportionately. I think there should be an all-party effort in this country to get that deficit down by reducing spending; and to the extent that cannot be done, it has to be increased taxes. And if you do not increase this tax then it is income and corporation taxes, which I say we cannot afford to increase for competitive reasons.

If we want all these benefits from our government that you people keep promising us during election campaigns, all of you, we have to pay for them. It is as simple as that. We have not paid the bills.

Mr. Pickard: I guess I am tied up in the footwork here then. I am tied up in the fact that this is providing no reduction in deficit or debt. You have a \$5.5 billion increase.

Prof. Crispo: If you believe it is revenue neutral.

Mr. Pickard: Are you saying the minister's figures are wrong?

Prof. Crispo: Good God, I would not say. I told you, it depends on what assumptions you put into your model. Whether it comes from the Minister of Finance or some of our think-tanks or individual professors or whatever, it depends on the assumptions you put in. I am not in that mug. . . that game.

• 1155

The Chairman: I think Mr. Attewell had one question.

Mr. Attewell: I think you would likely agree that one of the most difficult tasks of this proposal is communicating it well to Canadians and we are going to

[Translation]

qu'on règle ces deux problèmes pour avoir une taxe satisfaisante. Quant à savoir de combien cette taxe va finir par augmenter, cela dépend de pas mal de choses, notamment de l'importance des compressions des dépenses. Mais je suis convaincu qu'elle va de toute façon augmenter.

M. Pickard: Bon. Allons un peu plus loin. Nous avons actuellement, vous le savez, un déficit de l'ordre de 30 milliards de dollars. Un point de pourcentage représente en gros 2 milliards de dollars supplémentaires de recettes fiscales. Si c'est la voie choisie, il faudrait augmenter considérablement cette taxe. En même temps, il faudrait réduire énormément les dépenses si l'on suit votre raisonnement.

M. Crispo: Oui, c'est la dure réalité à laquelle nous sommes confrontés. Nous pataugeons dans un marécage fiscal, et si nous ne commençons pas à reculer tout de suite, nous allons nous enliser complètement.

M. Pickard: Vous avez donc une vision très pessimiste de la situation.

M. Crispo: Soyons réalistes. Nous avons un déficit massif, qui est probablement le plus élevé du monde occidental toutes proportions gardées. Il est deux fois plus élevé proportionnellement que le déficit américain, dont tout le monde se préoccupe tellement. Il faudrait que tous les partis de ce pays s'unissent pour s'attaquer au déficit en réduisant les dépenses; et si ce n'est pas possible, il faut alors augmenter les taxes. Si ce n'est pas celle-ci, il faudra que ce soit les impôts sur le revenu et sur les sociétés, ce qui à mon avis serait très malencontreux pour des raisons de concurrence.

Pour que les belles promesses électorales que vous nous faites tous durant les campagnes électorales se réalisent, il faut d'abord que nous passions à la caisse. C'est aussi simple que cela. Nous avons une addition à régler.

M. Pickard: Mais il y a quelque chose qui cloche, puisque nous n'avons pas de réduction ni du déficit ni de la dette. Nous avons une augmentation de 5,5 milliards de dollars.

M. Crispo: À condition de considérer qu'il s'agit d'une fiscalité neutre.

M. Pickard: Vous voulez dire que le ministre se trompe dans ses calculs?

M. Crispo: Grand Dieu, je n'ai pas dit cela. Tout dépend des hypothèses que vous prenez pour votre modèle. Qu'il s'agisse du ministre des Finances, de groupes d'experts ou de professeurs individuels, tout dépend de vos hypothèses de départ. Je ne joue pas à ce jeu-là.

Le président: M. Attewell avait une question.

M. Attewell: Vous reconnaîtrez sans doute que l'un des problèmes les plus délicats est de bien faire comprendre le message aux Canadiens, et que nous allons donc avoir

[Texte]

need a lot of help in the overall situation. But I guess as well, if I might just make one very small suggestion, even certain terms can be counterproductive. You might have heard the term, and used it originally, "claw-back". We are now calling that a tax recovery, are we not, Mr. Chairman?

The Chairman: It is a claw-back.

Mr. Attewell: That term does not help when you are talking to senior citizens.

Prof. Crispo: I know.

Mr. Attewell: But you have made this statement, I think categorically, that you would tax everything, there would be no exemptions.

Prof. Crispo: No exemptions, none whatsoever, not universities, not hospitals, nothing. Put it across the board, and if that creates some real crisis in some sector of the economy that is near and dear to us, find another way of aiding it.

Mr. Attewell: You would literally go after all industries and all sectors.

Prof. Crispo: All sectors. No exceptions. Once you have one, you open—

Mr. Attewell: The chairman has only given me one question, so I will try to deal with it.

Prof. Crispo: I could sit down, you could sit down, anybody could sit down and say these are deserving exceptions. But how do you rationalize that? Because there is a line up out there saying once you do that, why not me? We know the one on food and groceries and food in restaurants, which is just beyond my comprehension. You cannot defend it. Nobody in their right mind can defend that. I do not think you should ever open the door to any exemptions, because once you do it is open and everybody is lined up.

Mr. Attewell: Well, in these—

Prof. Crispo: I mean, the newspapers were here saying freedom of speech or something was at stake. I never heard such rubbish in all my life.

Some hon. members: Oh, oh!

Prof. Crispo: Then there was somebody in there with pets or something, or was it plants?

Mr. Attewell: I have not quite got to my question.

Prof. Crispo: Well, you asked me about exemptions.

Mr. Attewell: In the financial services—

Prof. Crispo: I think you have some people in here for comic relief.

Mr. Attewell: In the financial services sector, would you propose to tax interest on savings?

Prof. Crispo: I would tax everything.

[Traduction]

besoin de toute l'aide possible globalement. J'imagine aussi, si je peux faire une toute petite suggestion, que certains termes risquent d'avoir un effet négatif. Vous avez dû entendre l'expression, et vous l'avez peut-être utilisée au départ, de «claw-back». Nous parlons maintenant de récupération de la taxe, n'est-ce pas, monsieur le président?

Le président: On parle de «claw-back».

M. Attewell: Ce n'est pas le genre d'expression qui séduit les personnes âgées.

M. Crispo: Je sais.

M. Attewell: Mais vous avez catégoriquement affirmé que vous taxeriez absolument tout sans exception.

M. Crispo: Aucune exonération, que ce soit pour les universités, les hôpitaux ou quoi que ce soit. On taxe tout, et si cela pose un problème vraiment grave pour un secteur de l'économie auquel nous tenons beaucoup, on trouve une autre solution pour l'aider.

M. Attewell: Donc, vous vous attaqueriez à toutes les industries et à tous les secteurs sans exception.

M. Crispo: Absolument. Si on en laisse passer un, on ouvre. . .

M. Attewell: Le président ne m'a accordé qu'une seule question, je vais donc essayer d'aller au bout.

M. Crispo: Vous, moi, n'importe qui peut venir dire qu'il faut accorder telle ou telle exonération. Mais comment la justifier? Pourquoi tracer la ligne avant moi plutôt qu'après? Vous connaissez le cas absurde des produits alimentaires vendus en épicerie et des mêmes produits alimentaires vendus dans les restaurants. C'est une distinction indéfendable. Cela ne tient pas debout. Il ne faut absolument pas ouvrir la porte aux exonérations, sinon les candidats vont commencer à se battre à la porte.

M. Attewell: Mais. . .

M. Crispo: Prenez les journaux qui sont venus prétendre que c'était la liberté d'expression qui était remise en cause. Je n'ai jamais entendu de telles âneries.

Des voix: Oh, oh!

M. Crispo: Et puis quelqu'un est venu parler des animaux domestiques ou des plantes, je ne sais plus?

M. Attewell: Je n'ai pas encore pu poser ma question.

M. Crispo: Vous m'avez parlé des exonérations.

M. Attewell: Pour les services financiers. . .

M. Crispo: Je pense que quelques-uns de vos témoins sont ici pour des intermèdes burlesques.

M. Attewell: Pour le secteur des services financiers, vous proposeriez de taxer les intérêts sur les économies?

M. Crispo: Tout.

[Text]

Mr. Attewell: Is that not kind of counter—

Prof. Crispo: And by the way, once you tax everything I think the revenue goes up more than the estimates.

Mr. Attewell: Let me just stick with that example, if I may. Once you tax interest on savings, is that not inconsistent with the whole concept of a goods and services tax, where it is a consumption-type tax so savers should benefit? I am just pulling one instance out. Why would you tax interest on savings?

Prof. Crispo: Because I am hoist on my own petard. I will not exempt anything. If it is a goods and services transaction it is taxed. By the way, if you taxed everything, my own guesstimate is you would get down to the 7%. That is if you tax everything.

Mr. Attewell: Mr. Chairman, I would like to give the opposition a full opportunity here for some further questions, because Mr. Crispo and I are on a similar wavelength.

The Chairman: You are on a similar wavelength, are you?

Prof. Crispo: Oh God, that may force me to reconsider my position.

Some hon. members: Oh, oh!

The Chairman: I think we should thank Professor Crispo. Time does unfortunately move along, and I really want to thank you for coming. There is one thing about John Crispo, he sure is refreshing.

Prof. Crispo: I have some rough notes here that summarize what I had to say. Thank you.

The Chairman: Before the committee leaves I want to advise that the itinerary for western Canada should be in your offices today, together with your accounting for your per diems and the detail of the rough outline of hearings next week, including hotels and that type of thing. But for your quick information, the hotel in Vancouver is the Pan Pacific Hotel. If people are going there directly from their constituencies it is the Pan Pacific and you are reserved there at the expense of the committee.

• 1200

The next thing is that the staff pretty well has the agenda of every hearing, and there are some pretty good hearings. I think virtually every witness who wanted to be heard is going to be heard. What happens is that people say they want to be heard, but when you phone them back they are really not ready or they do not think they want to come to the committee, and they just wanted to send in a letter and that type of thing.

We are going to have some pretty full hearings on Monday and Tuesday in Vancouver—all day Monday, including Monday evening, and Tuesday right through till 6 p.m. in Vancouver. Wednesday we have a day in

[Translation]

M. Attewell: Est-ce que cela n'a pas un effet. . .

M. Crispo: D'ailleurs, si vous taxez tout, les recettes augmentent plus que ce qui est prévu.

M. Attewell: J'aimerais en rester à cet exemple, si vous le voulez bien. Si vous taxez les intérêts sur les économies, est-ce que vous n'allez pas à l'encontre du principe d'une taxe sur les biens et services, qui est une taxe sur la consommation destinée à encourager les épargnants? C'est un simple exemple. Pourquoi taxer les intérêts sur les économies?

M. Crispo: Parce que je passe à la casserole comme tout le monde. Je n'accorde aucune exonération. Si c'est une transaction concernant des produits et services, elle est taxée. D'ailleurs, si tout est taxé, je pense qu'on peut descendre dans les 7 p. 100.

M. Attewell: Monsieur le président, j'aimerais laisser à l'opposition la possibilité de poursuivre cet interrogatoire, car M. Crispo et moi-même sommes sur la même longueur d'onde.

Le président: Vous êtes sur la même longueur d'onde?

M. Crispo: Oh, la, la, il va peut-être falloir que je revienne sur ce que j'ai dit.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Je pense que nous allons devoir remercier M. Crispo. Le temps passe vite; je vous remercie donc d'être venu. Il y a une chose qu'on peut dire de John Crispo, c'est que c'est une bouffée d'air frais.

M. Crispo: J'ai ici quelques notes en style télégraphique qui résument ma position. Merci.

Le président: Avant de lever la séance, je signale aux membres du Comité qu'ils devraient recevoir aujourd'hui notre itinéraire pour l'Ouest du Canada, ainsi que la comptabilité des indemnités quotidiennes et, entre autres, le détail des audiences de la semaine prochaine, le nom des hôtels. Je vous signale déjà qu'à Vancouver nous serons au *Pan Pacific Hotel*. S'il y en a parmi vous qui comptent aller directement à Vancouver, nous sommes au *Pan Pacific*, et votre chambre est réservée aux frais du Comité.

D'autre part, le personnel a le programme à peu près complet de toutes les audiences, et il va y en avoir de solides. Je crois que presque tous les témoins qui ont demandé à comparaître seront là. Ce qui se passe en général, c'est que des gens demandent à comparaître, mais quand on les rappelle, ils ne sont pas vraiment prêts ou ils ne veulent pas comparaître devant le Comité et ils souhaitent simplement envoyer une lettre ou ce genre de choses.

Nous allons avoir des journées assez complètes lundi et mardi à Vancouver—toute la journée de lundi, y compris le soir, et toute la journée de mardi jusqu'à six heures du soir. Mercredi, nous sommes à Edmonton et jeudi à

[Texte]

Edmonton. Thursday it is a day in Regina. Generally speaking, we might be finished by noon on Friday in Winnipeg. That depends on the exact timing of some witnesses, but I think we have them all in and there are not as many as we had thought. We should be out of there some time in the afternoon, so if you are going back to your ridings you might be able to a reservation on a mid-afternoon plane. That might be of appropriate, because a long weekend is coming up.

Does anybody have any questions?

Mr. Pickard: Yes. With respect to the witnesses as they come along, the times they have and the things like that, who is setting that formula?

The Chairman: We set that basically in August in order to give major national associations an hour and a half and to give ordinary associations a half an hour. That is why we gave the bankers an hour and a half, the Conference Board of Canada an hour and a half, the Economic Council of Canada an hour and a half, Canadian Manufacturers' Association an hour and a half, and so on. The major ones involved in this whole thing got an hour and a half. Everybody else basically got half an hour. Some got an hour. All of that was to be cleaned up in the first two weeks.

Mr. Pickard: Okay. Now that we are starting on the third week—

The Chairman: I think Marie wants to give the National Action Committee on the Status of Women an hour in Vancouver. Their national presentation is being made in Vancouver rather than here.

Mr. Pickard: Probably the steering committee itself should sit down and look at all of the—

The Chairman: The steering committee did look at the witnesses, and it did have all of that organized. Oh, yes, it was all organized through the steering committee, through Mr. Young, Mr. Nystrom and myself. We also had a meeting that prioritized the witnesses for western Canada. We classed witnesses A, B and C and I want to say we got even all the As, Bs and Cs in.

Mr. Pickard: I did not have a chance to ask Mr. Young, but I asked Mr. Nystrom and he did not remember setting up priority witnesses or how that was happening.

The Chairman: We had a meeting at which we went over the As, Bs and Cs. Now for the following week, Mr. Nystrom has had a chance to look at a list of witnesses. I do not know, but I think Mr. Young has that too, for the first week we are back here.

Mr. Pickard: I think it would be appropriate if the three of you got together and decided when, and the times, and so on.

The Chairman: That is interesting, you know. We start at 9 a.m. and we go till 9.30 p.m. Most of us have other things. . . I talk to the staff. The staff chases around, gives

[Traduction]

Regina. En gros, nous devrions avoir terminé vendredi midi à Winnipeg. Tout dépend évidemment du temps que vont nous prendre certains témoins, mais je pense que nous les avons tous et qu'il n'y en aura pas autant que nous le pensions. Nous devrions pouvoir partir dans l'après-midi, donc si vous voulez repartir dans votre circonscription, vous pourriez peut-être faire une réservation dans un avion en milieu de l'après-midi. Ce n'est peut-être pas inutile, puisque nous aurons une longue fin de semaine.

Quelqu'un a une question?

M. Pickard: Oui. Qui s'occupe de la répartition du temps entre les témoins et ce genre de choses?

Le président: Nous avons réglé tout cela en août. Les grandes associations nationales ont une heure et demie et les associations ordinaires, une demi-heure. C'est pour cela que nous avons donné une heure et demie aux banquiers, au *Conference Board of Canada*, au Conseil économique du Canada, à l'Association des manufacturiers canadiens, etc. Les grandes associations ont eu une heure et demie, et tous les autres en gros, une demi-heure. Certains ont eu une heure. Tout cela devait être réglé au cours des deux premières semaines.

M. Pickard: Bon. Maintenant que nous commençons la troisième semaine. . .

Le président: Je crois que Marie veut donner une heure au Comité national d'action sur le statut de la femme à Vancouver. Elles veulent faire leur exposé national à Vancouver plutôt qu'ici.

M. Pickard: Peut-être serait-il bon que le comité directeur lui-même étudie tout cela. . .

Le président: Il a déjà étudié toute la liste des témoins et réglé tout cela. Oui, oui, c'est le comité directeur, avec M. Young, M. Nystrom et moi-même, qui a réglé tout cela. Nous avons aussi établi une liste de priorités des témoins pour l'Ouest du Canada. Nous les avons classés en catégorie A, B et C, et je dois dire que nous avons réussi à tous les caser.

M. Pickard: Je n'ai pas posé la question à M. Young, mais je l'avais demandée à M. Nystrom, et il ne se souvenait pas d'avoir établi une liste de priorités ni préparé tout cela.

Le président: Nous avons eu une réunion au cours de laquelle nous avons établi les catégories A, B et C. Pour la semaine qui vient, M. Nystrom a eu l'occasion de voir la liste des témoins. Je ne suis pas sûr, mais je crois que M. Young l'a aussi, pour la première semaine où nous serons de retour ici.

M. Pickard: Il serait peut-être bon que vous vous réunissiez tous les trois pour fixer les heures etc.

Le président: C'est intéressant, vous savez. Nous commençons à neuf heures du matin et nous continuons jusqu'à neuf heures et demie du soir. En général, nous

[Text]

a list, says what do you want and what do you not want and we get them all in. Everybody gets a kick at it. If you want to bring a witness in, tell us about it.

• 1205

Mr. Pickard: I am not raising that at all. I am just thinking that it should be agreed to by the three.

The Chairman: Yes, I would think so.

Mr. Pickard: I know we are rushed and all. It would be nice to have a longer time line.

The Chairman: We have a problem. First of all, we get briefs in. And then you have to confirm the brief with the witness. First of all you have to make up your mind whether you want to hear him, but then you have to figure out whether the witness wants to come, and not all witnesses want to come.

Mr. Pickard: I know there are a lot of problems within the whole thing, but I guess my concern is—

The Chairman: Maybe for your own edification, you ought to drop in to the 6th floor. Room 601 is Marie's office. Everybody has private offices for the research staff, but if you want to go over and see bedlam, go over there. You take every piece of paper. Everybody wants a copy of every brief. Secondly, you want to have summaries in both languages. First of all, somebody has to read that. Then you have to make sure they are coming. Then you have to program them. Then you have to put the summary together and then you have to get it out. You know, there are 700 bloody briefs.

Thank goodness not all want to come and thank goodness we are going to combine some of them. But these are executive decisions. Somebody has to make them. I make some of them. I try to consult as much as I can. For example, we have a number of briefs by psychologists. I think every psychologist in Canada has written to every one of them. The issue is pretty simple. It is the same issue as we have from nurses. Private nurses are not included. If you want a private nurse in your home to look after your sick aunt, she is not included in medicare; therefore she is not included and has to charge tax.

The Clerk of the Committee: Unless she makes less than \$30,000 a year.

The Chairman: Then of course she is okay, I guess, but most of them do not. Most of them get full fees.

We are going to hear from the nurses about this and I think there are a couple of other health professionals we are going to hear from. We have to make the decision where to draw the line. As you know, the government has

[Translation]

avons d'autres choses... je parle aux membres du personnel. Le personnel fait le tour de tout le monde, établit une liste, demande qui on veut et qui on ne veut pas, et nous réussissons à caser tout le monde. Tout le monde peut y aller de sa tirade. Si vous voulez faire comparaître un témoin, dites-le nous.

M. Pickard: Ce n'est pas ce que je veux dire. Je dis simplement qu'il faudrait que les trois s'entendent.

Le président: Bien sûr.

M. Pickard: Je sais bien que nous sommes bousculés, et que ce serait agréable d'avoir un peu plus de temps.

Le président: Il y a un problème. Tout d'abord, nous recevons les mémoires. Ensuite, il faut confirmer avec le témoin. Il faut tout d'abord décider si l'on veut l'entendre, et ensuite savoir s'il souhaite comparaître, ce qui n'est pas toujours le cas.

M. Pickard: Je sais bien que cela pose tout un tas de problèmes, mais ce qui me préoccupe...

Le président: Si vous voulez être édifié, allez donc faire un tour au 6^e étage. Vous trouverez le bureau de Marie à la pièce 601. Tout le monde a des bureaux privés pour le personnel de recherche, mais si vous voulez vraiment avoir une vision d'apocalypse, allez donc là-bas. Il faut d'abord commencer par recevoir tous les documents. Tout le monde veut un exemplaire de chaque mémoire. Ensuite, il faut des résumés dans les deux langues. Il faut que quelqu'un commence par lire tout cela. Ensuite il faut voir si les témoins vont venir. S'il faut programmer leur comparution. Il faut établir un résumé et il faut le sortir. Vous savez, ces maudits mémoires, nous en avons quand même 700.

Heureusement, les témoins ne veulent pas tous comparaître, et nous allons réussir à en grouper un certain nombre. Mais ce sont des décisions exécutives. Il faut bien que quelqu'un les prenne. J'en prends certaines. J'essaie de consulter mes collègues le plus possible. Nous avons, par exemple, un certain nombre de mémoires présentés par des psychologues. Je crois qu'il n'y a pas un psychologue au Canada qui ne nous en ait pas envoyé un. La question est assez simple. C'est la même chose pour les infirmières. Les infirmières privées ne sont pas incluses. Si vous voulez avoir chez vous une infirmière privée pour s'occuper de votre tante qui est malade, elle n'est pas couverte par l'assurance médicale; donc elle doit faire payer la taxe.

Le greffier du Comité: Sauf si elle gagne moins de 30,000\$ par an.

Le président: Naturellement, mais en général ce n'est pas le cas. La plupart ne sont pas sous-payées.

Nous allons entendre les infirmières et infirmiers sur cette question, et je crois que nous entendrons aussi un ou deux autres professionnels du secteur de la santé. Il faut bien tracer le trait quelque part. Vous savez bien que la

[Texte]

drawn the line on who is paid by medicare anywhere in Canada. If you are paid in one province, then you are in the system. If you are not paid in any province, you are not in the system.

I am putting the hammer down. We do not need to record all this.

[Proceedings continue in camera]

[Traduction]

gouvernement a tracé une limite pour les bénéficiaires de l'assurance médicale au Canada. Si vous êtes payé dans une province, vous êtes couvert par le régime, si vous n'êtes pas payé dans une province, vous en êtes exclu.

Je vais donner le coup de marteau. Nous pouvons continuer à huis clos.

[La séance se poursuit à huis clos].



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Manufacturers' Association:

Ray Pinard, Past Chairman;
Jim Wright, 1st Vice-President;
Jim Hutchison, Chairman, Taxation Committee;
J. L. Thibault, President;
Eric G. Owen, Manager, Taxation and Financial Policy.

From the Canadian Exporters' Association:

George Penna, Vice-President, Taxation (Noranda Inc.);
John S. Draffin, Assistant Vice President, Commodity Tax Group (Northern Telecom Canada);

L. James Taylor, President;
J. D. Moore, Secretary.
John Crispo, professor.

TÉMOINS

De l'Association des manufacturiers canadiens:

Ray Pinard, ancien président;
Jim Wright, 1^{er} vice-président;
Jim Hutchison, président, Comité de l'impôt;
J.L. Thibault, président;
Eric G. Owen, directeur, Politique financière et fiscale.

De l'Association des exportateurs canadiens:

George Penna, vice-président, Impôt (Noranda inc.);
John S. Draffin, vice-président adjoint, Groupe de l'impôt sur les produits («Northern Telecom Canada»);
L. James Taylor, président;
J.D. Moore, secrétaire;
John Crispo, professeur.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 46

Thursday, September 28, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 46

Le jeudi 28 septembre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Finance

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Hon. Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Marie Carrière

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, SEPTEMBER 28, 1989
(53)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 3:32 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Jerry Pickard and Lee Richardson.

Acting Members present: Fernand Jourdenais for Bill Attewell; Lynn Hunter for Lorne Nystrom; John Manley for Hon. Roy MacLaren; Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Member present: Diane Marleau.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Basil Zafirou, Senior Analyst and Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff:* Sean Aylward; Michael Cassidy; Michel Coderre; Cheryl Knebel; Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the Canadian Construction Association: Robert Nuth, President; Bill Nevins, Chief Economist. *From the Association of Canadian Distillers:* Jay Shecter, Chairman, Taxation and Economic Policies Committee; Gabor Jellinek, Chairman of the Board; Ken Campbell, President; Prof. T. Wilson, Policy and Economic Analysis Program, Department of Economics, University of Toronto. *From the Calgary Tent and Awning Ltd.:* Marty Way, Sales Representative.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Services Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Robert Nuth, from the Canadian Construction Association, made an opening statement and with the other witness answered questions.

At 4:20 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:24 o'clock p.m., the sitting resumed.

Ken Campbell, from the Association of Canadian Distillers, made an opening statement and with the other witnesses, answered questions.

At 4:50 o'clock p.m., Lee Richardson took the Chair.

At 4:55 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:57 o'clock p.m. the sitting was resumed, the Chairman presiding.

Marty Way, from Calgary Tent and Awning Ltd. made an opening statement and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 28 SEPTEMBRE 1989
(53)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 15 h 32, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Don Blenkarn, Yvon Côté, Clément Couture, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Jerry Pickard et Lee Richardson.

Membres suppléants présents: Fernand Jourdenais remplace Bill Attewell; Lynn Hunter remplace Lorne Nystrom; John Manley remplace l'hon. Roy McLaren; Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autre député présent: Diane Marleau.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Basil Zafirou, analyste principal et Richard Domingue, attaché de recherche. *Du personnel du Comité:* Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: De l'Association canadienne de la construction: Robert Nuth, président; Bill Nevins, économiste en chef. *De l'Association des distillateurs canadiens:* Ken Campbell, président; Jay Shecter, président du Comité des politiques fiscales et économiques; Gabor Jellinek, président du Conseil; Prof. T. Wilson, Programme d'analyse politique et économique, Département d'économie, Université de Toronto. *De Calgary Tent and Awning Ltd.:* Marty Way, représentant des ventes.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26.*)

Robert Nuth de l'Association canadienne de la construction fait un exposé et, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 16 h 20, la séance est suspendue.

À 16 h 24, la séance reprend.

Ken Campbell de l'Association des distillateurs canadiens fait un exposé et, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 16 h 50, Lee Richardson prend place au fauteuil.

À 16 h 55, la séance est suspendue.

À 16 h 57, la séance reprend, le président étant au fauteuil.

Marty Way, de Calgary Tent and Awning Ltd., fait un exposé et répond aux questions.

At 5:15 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

À 15 h 15, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Thursday, September 28, 1989

• 1532

The Chairman: Order, please. We are resuming consideration of our order of reference under Standing Order 108(2), examining the technical paper introduced by the Minister of Finance.

Our first witnesses are from the Canadian Construction Association. Their president is Robert Nuth, Bill Nevins is the chief economist, and Keith Sanford is their consultant. Welcome. If you could give us a relatively quick rundown on the problems, we could get on to questioning.

Mr. Robert Nuth (President, Canadian Construction Association): Chairman, that is exactly what I am going to do. I will keep my remarks extremely brief.

When we appeared before this committee in 1987 on the subject of income tax reform, we stated a very strong preference for a national sales tax system because, obviously, it would be much less complex for the construction industry than separate federal and provincial systems. I want to tell the committee quite emphatically that we have not changed our opinion and we are in favour of one national sales tax.

Aside from what we said in the brief, Mr. Chairman and members of the committee, we have some unresolved transitional problems, one of them being the potential for unrecoverable GST costs under the contracts under which our industry operates. Those are fixed-price contracts. As of yet, there is no reciprocal agreement between the provinces and the federal government on how GST is to be handled. Right now, Mr. Chairman, our people are in the middle of bidding contracts, so in effect GST has already taken effect. They have to start making provision for that transitional period.

Beyond that and in a more general sense, as I said, GST has really started to impact on our industry. At this stage we do not know many of the compliance aspects of the system. The subject is not well understood by construction firms; it is not well understood by our own clients, and I have personally found that in meetings throughout Canada.

• 1535

We certainly recognize that the current FST has to go. It has created distortions, and to the extent those distortions are going to be eliminated by a GST, it is a

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le jeudi 28 septembre 1989

Le président: La séance est ouverte. En vertu de notre ordre de renvoi conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous reprenons l'étude du document technique présenté par le ministre des Finances.

Nos premiers témoins sont les représentants de l'Association canadienne de la construction. Leur président est Robert Nuth, leur économiste principal est Bill Nevins et leur expert-conseil est Keith Sanford. Je vous souhaite la bienvenue. Si vous pouviez nous décrire rapidement les problèmes qui vous préoccupent, nous pourrions ensuite passer aux questions.

M. Robert Nuth (président, Association canadienne de la construction): Monsieur le président, c'est exactement ce que je vais faire. Je vais être très bref.

Lorsque nous avons comparu devant le Comité en 1987 à propos de la réforme fiscale, nous nous sommes prononcés fortement en faveur d'un système national de taxe de vente, car ce serait évidemment beaucoup moins complexe pour le secteur de la construction qu'un système fédéral et des systèmes provinciaux distincts. Je tiens à dire au Comité que nous n'avons absolument pas changé d'avis et que nous sommes toujours en faveur d'une taxe de vente nationale.

En plus de ce nous avons dit dans notre mémoire, monsieur le président et Mesdames et Messieurs les membres du Comité, nous devons ajouter qu'il y a des problèmes de transition qui ne sont pas encore réglés, notamment la possibilité qu'on ne puisse recouvrer le coût de la TPS dans les contrats que nous signons. Il s'agit en effet de contrats à prix fixes. Il n'y a pas encore d'accord réciproque entre les provinces et le gouvernement fédéral sur la façon dont sera administré la TPS. Actuellement, monsieur le président, nos membres sont en train de faire des offres de contrat, de sorte que la TPS s'applique déjà à eux. Ils doivent déjà prendre des dispositions pour cette période de transition.

Enfin, de façon plus générale, je répète que la TPS a déjà vraiment commencé à avoir des répercussions sur notre secteur. Or, nous ne connaissons pas encore plusieurs des aspects de l'observation du nouveau système. J'ai pu observer personnellement au cours de réunions tenues dans tout le pays, que le sujet n'est pas bien compris par les entrepreneurs en construction, ni même par nos propres clients.

Nous reconnaissons certainement que la taxe fédérale de vente actuellement en vigueur doit disparaître. Elle a causé des distorsions et, dans la mesure où la TPS

[Text]

better tax. At the same time, we want to see the GST remain revenue neutral.

Finally, Mr. Chairman, I would like to tell the committee that we do see some positive gains from a GST in removing the tax from business inputs. The result of that could be of distinct benefit to our industry. We have measured those benefits as adding up to a potential volume gain of as high as a billion dollars, and providing additional employment in our industry to the extent of 14,000 jobs.

Mr. Chairman, we are open for questions on our submission.

Mr. Pickard (Essex—Kent): Thank you very much for coming here. You have pointed out some problems between residential owner-occupied and rental construction. What would you expect to happen with rental accommodation, with regard to construction? What is going to be the general vacancy rate, or problems within that area?

Mr. Bill Nevins (Chief Economist, Canadian Construction Association): We have addressed this question and I think it is clear from our brief that the GST does apply to the consumption-of-housing services. They have made a distinction in the proposal by way of a rebate for owner-occupied housing, which effectively reduces the amount of GST that owners will pay on their consumption-of-housing services. I guess we just say that, if there is to be a rebate on the amount of tax paid on the consumption-of-housing services, it should apply to people who are consuming those services by way of paid rent as much as it applies to owner-occupied housing. Therefore, for equity purposes we would see some need for a rebate that applies to newly constructed rental units.

Mr. Pickard: With regard to the cost of an average home, many figures have been thrown around and many bits of information. What do you see happening to the cost of an average new home in this scenario?

Mr. Nuth: We have not done a great deal of analysis of the impacts on the residential sector. We have limited our comments to this one. Just in general terms, in our brief we indicate that we think the current impact of the FST is around 3%. There is an argument, we understand, between the residential sector of the industry and the government about how much that impact is. We would tend to think that the residential industry has something in its argument that the impact is a little higher than the government is saying.

Just to go back in time, we used to be told that the impact in the industry was around 2%. We think that maybe the impact is a little bit higher, but we have not done a whole lot of analysis on this subject.

[Translation]

éliminera ces distorsions, c'est une meilleure taxe. En outre, nous voulons que la TPS n'entraîne aucune augmentation de taxe.

Enfin, monsieur le président, je tiens à dire au Comité que nous voyons des aspects positifs dans la TPS, en ce sens qu'elle supprime la taxe sur les intrants. Il en résultera probablement un avantage distinct pour notre secteur. Nous avons calculé que le volume des gains dans notre secteur pourrait être de 1 milliard de dollars, ce qui permettrait de créer jusqu'à 14,000 emplois supplémentaires dans la construction.

Monsieur le président, nous sommes maintenant prêts à répondre aux questions portant sur notre mémoire.

M. Pickard (Essex—Kent): Je vous remercie beaucoup d'être venus cet après-midi. Vous avez signalé des problèmes dans le secteur de la construction domiciliaire, entre les logements occupés par le propriétaire et les unités locatives. Que pourrait-il se passer, selon vous, dans le secteur de la construction de logements locatifs? Est-ce qu'il y aura des problèmes dans ce secteur, quel sera le taux de logements vacants?

M. Bill Nevins (économiste principal, Association canadienne de la construction): Nous avons examiné cette question et nous avons dit clairement dans notre mémoire, je pense, que la TPS doit s'appliquer à la consommation de services de logement. Dans la proposition du gouvernement, on a établi une distinction en offrant une ristourne pour les logements occupés par leurs propriétaires, ce qui réduit en réalité la TPS que les propriétaires occupants paieront pour la consommation de services de logement. Nous disons simplement que si l'on veut accorder une ristourne pour le logement, elle devrait s'appliquer autant à ceux qui consomment ces services en payant un loyer qu'aux propriétaires occupants. Par conséquent, pour des raisons d'équité, nous estimons que la ristourne doit s'appliquer également aux unités de logement locatif nouvellement construites.

M. Pickard: Pour ce qui est du coût d'une maison moyenne, on nous a donné toutes sortes de chiffres. Qu'arrivera-t-il, pensez-vous, au coût d'une nouvelle maison moyenne dans ce contexte?

M. Nuth: Nous n'avons pas tellement analysé les répercussions sur le secteur résidentiel. Nous nous sommes limités à un simple commentaire d'ordre général, disant dans notre mémoire que le taux effectif de la taxe fédérale de vente est d'environ 3 p. 100. actuellement. Nous croyons savoir qu'il y a des accords entre le secteur résidentiel de l'industrie et le gouvernement quant à la répercussion réelle de cette taxe. Nous sommes portés à croire que les représentants du secteur résidentiel ont plutôt raison quand ils disent que l'effet de la taxe est un peu plus élevé que ne dit le gouvernement.

On avait l'habitude de nous dire que l'effet réel de la taxe était d'environ 2 p. 100 dans ce secteur. Nous pensons que c'est peut-être un peu plus élevé, mais nous n'avons pas fait d'analyse très poussée de cette question.

[Texte]

Mr. Pickard: You highlight the concern that there is a potential bias toward I guess their own construction and so on by government and Crown corporations. Could you elaborate on that issue?

Mr. Nuth: This is one of the very earliest problems, Mr. Chairman, that we identified, I think way back three years ago with the—

The Chairman: That is right. When you were before us then you identified that as a problem.

Mr. Nuth: That is right. It is inherent in this type of value added tax that if governments, like municipalities, can escape the payment of tax by doing the work in-house, then it creates that bias.

What the government has proposed is that municipalities will not pay more under the GST than they are paying under the FST. To that extent, and if that goes through, it will create no new bias and we would be satisfied with that. But we want to track that through to the legislative and regulatory provisions. It is of very grave concern to our industry that the GST does not create that bias.

• 1540

Mr. Pickard: A very heavy concern that has been voiced before. I have to apologize for not being here at that time to hear those concerns coming forward.

Mr. Nuth: They seem to have been taken care of in what the government has put in the technical paper.

Perhaps one of the open parts of the issue is still, as I said in my opening remarks, to make sure the right deal is consummated between the provinces and the federal government.

Mr. Pickard: You comment that a 9% GST builds into sales and reform a measure of inefficiency and higher compliance costs. Could you elaborate on that?

Mr. Nevins: The position we have is that one of the problems with the current federal sales tax is that it causes a great distortion of relative prices; and I think this is recognized. That distortion of prices between things that happen to be taxable and then the items that are not in the tax base causes certain industrial output to be realized in the economy that is maybe not as efficient a combination of what we have to work with in the Canadian economy.

We saw the tax reform as creating what we would hope would be a level playing field in terms of relative prices, and I think most of the economic think-tanks I am sure have been before this committee were looking to what they call an "efficiency gain". Some of that efficiency gain is now being used to exempt some items from the tax and perhaps to finance some changes in the income tax system, to finance enhanced sales tax credits. So some of

[Traduction]

M. Pickard: Vous signalez votre inquiétude devant la possibilité que les divers gouvernements et les sociétés d'État soient encouragés à exécuter elles-mêmes leurs travaux de construction. Pourriez-vous vous expliquer?

M. Nuth: C'est l'un des problèmes que nous avons identifié en premier, monsieur le président, il y a à peu près trois ans. . .

Le président: C'est exact. Lorsque vous avez témoigné devant le Comité, vous avez mentionné ce problème.

M. Nuth: C'est exact. Ce genre de taxe à la valeur ajoutée peut encourager des gouvernements municipaux, par exemple, à tenter d'éviter de payer la taxe en faisant faire leurs travaux de construction par leurs propres employés, ce qui leur donne alors un avantage.

Le gouvernement a proposé de faire en sorte que les municipalités ne paient pas davantage en vertu de la TPS qu'en vertu de la TFV. Dans ce cas, elles ne seraient pas avantagées et nous serions satisfaits. Nous tenons cependant à nous assurer que cette protection sera manifeste dans les dispositions législatives et les règlements. Les membres de notre industrie sont très préoccupés par la possibilité que la TPS entraîne un tel avantage.

M. Pickard: C'est une préoccupation très sérieuse dont on nous a déjà fait part. Je tiens à m'excuser de ne pas avoir été ici lorsqu'on l'a fait.

M. Nuth: Le gouvernement semble en avoir tenu compte dans son document technique.

Comme je l'ai dit dans mes premières remarques, il reste peut-être encore à régler la question d'un accord entre les provinces et le gouvernement fédéral.

M. Pickard: Vous dites que le taux de 9 p. 100 prévu pour la TPS introduit dans la réforme de la taxe de vente un facteur d'inefficience, ainsi que des coûts d'observation plus élevés. Pourriez-vous nous en dire davantage?

M. Nevins: Nous sommes d'avis que la taxe fédérale de vente actuellement en vigueur cause une grande distorsion des prix relatifs et je pense que c'est un fait généralement admis. Cette distorsion entre le prix des articles taxables et ceux qui ne le sont pas entraîne la production de biens qui ne constituent pas la combinaison la plus efficace possible des intrants disponibles dans l'économie canadienne.

Nous espérons que la réforme de la taxe de vente nivellerait la situation, pour ce qui est des prix relatifs, et je suis persuadé que la plupart des groupes de spécialistes qui ont comparu devant le Comité vous ont dit qu'ils recherchaient un «gain d'efficacité». Or, une partie de ce gain est maintenant utilisée pour exonérer certains articles et peut-être pour financer certaines modifications apportées au Régime d'impôt sur le revenu, pour financer

[Text]

the potential gains for the economy are being absorbed to do these other things.

It is in that sense that we say it would have been a more efficient result if we had gone to a rate of about 6%. But the government has decided to accommodate other needs, so some of those efficiency gains are gone. In the process, again, there is some element of distortion of prices and consumer choices and the allocation of production in the Canadian economy. That is basically the point we are making.

Mr. Pickard: So the exemptions and the other things that are pulled into the system are. . .

Mr. Nevins: Yes.

Mr. Pickard: Finally, you suggested that contractors and so on had no problem with the existing system. Do you see any problems with the new GST system?

Mr. Nuth: There are some problems with the existing system, surely, and there will be with the new system. One of the obvious things is you are now extending a GST to a very much broader base of taxpayers. For example, in our industry you are going to sweep in well over 100,000 taxpayers, many of whom have had no experience with any type of sales tax before. They have to get up to speed. There is a compliance problem. They are mostly small business people. They are all those things. So there are problems of just understanding what they are supposed to do and how to account for it in their business operations.

Mr. Pickard: Do you believe they will find the same accounting problems that have been voiced through many small business groups that the accounting practice of what is taxed, what is not taxed, is going to be part of a nightmare for them?

Mr. Nuth: No, not to the same degree. There will be some of those things, but not to the same degree, for example, as in the retail—

The Chairman: Is that because there is no provincial sales tax on construction itself?

Mr. Nuth: There is. Of course, one of the problems, to add to my answer, gets back to this problem of having two systems in play, a federal and a provincial.

Mr. Pickard: Just the cascading tax effect, then, one on top of the other, is a concern.

Mr. Nuth: Yes, and the different tax bases.

[Translation]

l'amélioration des crédits remboursables pour taxe de vente. Ainsi donc, une partie des gains éventuels pour l'économie est absorbée par ces autres objectifs.

C'est pourquoi nous disons que le résultat serait plus efficace si le taux était d'environ 6 %. Le gouvernement a cependant décidé de répondre à d'autres besoins, de sorte que certains de ces gains d'efficacité sont disparus. Le processus entraîne encore un certain élément de distorsion des prix et des choix du consommateur, ainsi que dans la répartition de la production dans l'économie canadienne. Voilà l'argument que nous formulons.

M. Pickard: Les exonérations et autres dispositions qu'on intègre au système sont donc. . .

M. Nevins: En effet.

M. Pickard: Enfin, vous dites que les entrepreneurs en construction n'ont pas de difficulté à appliquer le système actuel. Entrevoyez-vous des difficultés à appliquer la nouvelle TPS?

M. Nuth: Le système actuel présente certainement des difficultés et il y en aura dans le nouveau système. L'une des évidences est qu'on étend maintenant l'application de la TPS à une proportion beaucoup plus grande de contribuables. Par exemple, dans notre secteur de la construction, bien plus de 100,000 contribuables seront maintenant touchés, alors qu'un grand nombre d'entre eux n'avaient jamais eu à payer de taxe de vente auparavant. Ils devront donc se mettre au courant et ils feront face à des difficultés d'observation. Il s'agit dans la plupart des cas de petites entreprises qui font toutes sortes de choses. Les chefs de ces petites entreprises auront donc de la difficulté à comprendre ce qu'ils sont censés faire et comment ils doivent intégrer cette taxe dans leurs opérations.

M. Pickard: Croyez-vous qu'ils auront les mêmes problèmes comptables qu'ont évoqué plusieurs groupes de petites entreprises, selon lesquels ce sera un véritable cauchemar que d'essayer de comptabiliser les articles taxés et les articles exonérés?

M. Nuth: Non, pas dans la même mesure. Il y aura certains problèmes, mais pas dans la même mesure que dans le cas de la taxe au détail, par exemple. . .

Le président: Est-ce parce qu'il n'y a pas de taxe de vente provinciale sur la construction?

M. Nuth: Il y en a une. Pour compléter ma réponse, je répéterais que l'un des problèmes réside dans l'existence d'un double système, c'est-à-dire une taxe fédérale et une taxe provinciale.

M. Pickard: C'est simplement l'application en cascade de la taxe, c'est-à-dire la superposition des deux taxes, qui vous préoccupe.

M. Nuth: Oui, ainsi que la différence entre les assiettes fiscales.

[Texte]

[Traduction]

• 1545

The Chairman: Do you pay the provincial sales tax on everything you do? Not on your services surely?

Mr. Nuth: No, materials.

The Chairman: On materials?

Mr. Nuth: Primarily.

The Chairman: Oh, and are all construction materials charged PST?

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): I want to come back to this MUSH sector—municipalities, hospitals, and all that—and the self-supply problem. I think that is the single biggest problem we have in the construction area. Of course, there are transitional problems, but we get over those eventually. You have suggested zero-rating those contracts. Have you considered that beyond simply the first step of saying we will zero-rate them? Does that not lead to a whole lot of problems? Presumably a construction company may be doing several things at the same time and you are going to have various overheads. Have you really looked into it carefully or have you just gone as far as a theoretical suggestion?

Mr. Nevins: First of all, there is a very active in-house construction market in some of the areas where our members would like to work and municipalities are areas where that happens. We were always concerned with the early discussions on this kind of tax—it has taken different forms—that there might be built into the system an incentive for further in-house construction. We have made representations over the last two or three years to the Minister of Finance and his federal officials about this subject. We feel that the proposed rebate system, which they have outlined in the technical paper, where basically they could not pay any more sales tax under the new system than they are currently paying, effectively eliminates this incentive for in-house construction by municipalities.

We have studied it quite carefully and certainly the bias was there, if they were fully taxed on their purchased inputs. The simple fact of life would be that if they had to use their own labour, there would no tax on that, but if they purchased those labour services from an independent contractor they would be subject to tax. So there definitely would have been an incentive.

I think the suggestion that we are making now is that it is in the context of an uncertainty in our minds, whether the proposal that exists for the MUSH group in fact has to be part of the federal-provincial negotiations. It is unclear to us that the federal government can move unilaterally in this area. We are back to the point where our members are currently having to bid fixed-price contracts to purchasers of construction where they do not know

Le président: Payez-vous la taxe de vente provinciale sur tout ce que vous faites? Vous ne la payez sûrement pas sur les services?

M. Nuth: Non, sur les matériaux.

Le président: Sur les matériaux?

M. Nuth: Principalement.

Le président: Et la taxe de vente s'applique-t-elle à tous les matériaux de construction?

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Je voudrais revenir au secteur des municipalités, universités, écoles et hôpitaux, et à cette question des fournitures à soi-même. Je pense que c'est le problème le plus épineux en ce qui concerne le secteur de la construction. Il existe bien sûr des problèmes de transition, mais nous les surmontons éventuellement. Vous avez proposé qu'on détaxe ces contrats. Avez-vous pensé aux conséquences de cette mesure? Cela ne créera-t-il pas toute une série de problèmes? Une entreprise de construction fait généralement plusieurs travaux en même temps et vous aurez alors différents types de frais généraux. Avez-vous vraiment examiné la question soigneusement ou faites-vous simplement une suggestion théorique?

M. Nevins: Tout d'abord, certains secteurs où nous aimerions obtenir des contrats font beaucoup de travaux à leur propre compte et c'est le cas notamment des municipalités. Depuis les premières discussions concernant ce genre de taxe, car il a été question de différentes formules, nous avons toujours craint que le nouveau système ne favorise davantage la construction sans intermédiaire. Au cours des deux ou trois dernières années, nous avons présenté de instances au ministre des Finances et à ses hauts fonctionnaires à ce propos. Nous sommes d'avis cependant que le système de remboursement proposé dans le document technique, selon lequel les municipalités ne paieraient pas plus de taxe de vente en vertu du nouveau système qu'elles ne le font actuellement, élimine en réalité cet encouragement à la construction sans intermédiaire.

Nous avons étudié soigneusement la question et il y aurait certainement eu un avantage, si elles devaient payer la taxe sur tous les intrants qu'elles achètent. Si les municipalités utilisaient leurs propres employés, elles ne paieraient pas de taxe, mais si elles achetaient des services de main-d'œuvre à un entrepreneur indépendant, elles seraient alors assujetties à la taxe. Le système favoriserait donc alors certainement la construction sans intermédiaire.

Nous disons donc que nous ne sommes pas certains que la proposition concernant le groupe des municipalités, universités, écoles et hôpitaux, doive être à l'ordre du jour de négociations fédérale-provinciale. Nous ne s'avons pas si le gouvernement fédéral peut agir unilatéralement dans ce domaine. Nos membres sont en train d'offrir actuellement des contrats à prix fixes à des acheteurs de travaux de construction sans savoir s'ils

[Text]

whether they will be able to collect the GST amount. Yet it appears to say that they are legally obligated to collect and remit. So there is a big risk unknown and we would like an immediate solution to that for our members.

Mr. Dorin: I agree with the objective, and always have, of trying to minimize this problem. The question is how to do that. You said you have looked at this proposal very carefully. What are you looking at? Are you looking at just what is in the technical paper? Unless I am missing something, it really is not addressed in there. It just sort of says that we will leave them no better or worse off than they are now. But when we get into trying to how to do that—as you point out yourself, it is the provincial creatures for the most part. . . I just do not see any suggestion yet as to how that might all work. Maybe you know something I do not. Have you made a suggestion or a proposal of how it might work, or have you had. . . ?

• 1550

Mr. Nevins: The rebate formula? I am afraid I do not understand your question, sir.

Mr. Dorin: It might be a formula, it might be whatever. The technical paper, to my mind, does not really address the issue other than saying that we will do something about it. It just says that we will do something.

Mr. Nevins: In the technical paper there was an explicit proposal, at least that is how we have read it, for a rebate mechanism that would apply to the municipalities, etc. Our contractor members, as vendors, would charge the GST amount; the rebate formula would apply, presumably having been agreed to; and then a rebate would flow from the Government of Canada to that particular municipality or school board. Basically, as long as there is a mechanism to see that happen, and that is the way it is exactly going to work, we would have no problem with it. At the moment, though, we do not know whether that proposed rebate mechanism will in fact be accepted.

Mr. Dorin: I do not either.

Mr. Nevins: That is the first problem. And therefore we say well, okay, as an interim rule, could our contractors just sell it on a zero-rated basis?—because they have to have an answer now.

The Chairman: How urgent does it get to be now, and when does it get to be very, very urgent? Usually the bulk of your tendering is done in the spring.

Mr. Nevins: I had a call from a firm last week, a \$75 million project in this region, to municipal government, approximately two-thirds of the work will be performed after January 1, 1991, and he was asking me what do we do, and I could not give him an answer.

[Translation]

pourront percevoir la TPS. On semble pourtant dire qu'ils sont légalement obligés de la percevoir et de la verser. Il existe donc là un grand risque et nous aimerions qu'on présente une solution immédiate à nos membres.

M. Dorin: Je suis d'avis, comme je l'ai toujours été, qu'il faut tenter de réduire au minimum ce problème. La question est de savoir comment. Vous avez dit que vous avez examiné cette proposition très soigneusement. Qu'avez-vous examiné? Était-ce seulement le document technique? Quelque chose m'échappe peut-être, mais je ne vois vraiment pas où il en est question. On dit simplement qu'il n'y aura pas de changement pour ce groupe. Comme vous le signalez vous-même, ce sont la plupart des organismes qui relèvent des provinces. . . et je ne vois vraiment aucune proposition sur la façon dont on pourrait procéder. Vous en savez peut-être plus que moi. Avez-vous une suggestion ou une proposition quant à la façon dont on pourrait procéder. . . ?

M. Nevins: À propos de la formule de ristourne? Je crains de ne pas comprendre votre question, monsieur.

M. Dorin: Ce pourrait être une formule ou n'importe quoi. À mon avis, le document technique ne règle pas vraiment cette question, on y dit simplement qu'on va faire quelque chose à ce propos.

M. Nevins: D'après ce que nous avons pu voir, le document technique contient une proposition explicite, sous la forme d'un mécanisme de ristourne qui s'appliquerait aux municipalités et autres organismes sélectionnés du secteur public. Les entrepreneurs en construction, à titre de vendeurs, factureraient le montant de la TPS, puis la formule de la ristourne s'appliquerait, si la proposition est adoptée, et le gouvernement du Canada rembourserait la municipalité ou la commission scolaire en question. En réalité, nous n'aurions aucune objection si un tel mécanisme est utilisé. À l'heure actuelle cependant, nous ignorons si le mécanisme de ristourne proposé sera vraiment accepté.

M. Dorin: Je l'ignore également.

M. Nevins: C'est là la première difficulté. Étant donné que nos entrepreneurs en construction ont besoin d'une réponse dès maintenant, nous demandons si à titre de mesure provisoire ils ne pourraient pas simplement signer des contrats détaxés?

Le président: Dans quelle mesure est-ce urgent actuellement et quand cette urgence sera-t-elle extrême? La plus grande partie de vos soumissions se fait généralement au printemps.

M. Nevins: Un entrepreneur m'a téléphoné la semaine dernière pour me parler d'un projet de 75 millions de dollars pour un gouvernement municipal de la région; environ les deux tiers des travaux seront exécutés après le 1^{er} janvier 1991 et il me demandait ce qu'il devait faire, mais je n'ai pas pu lui donner de réponse.

[Texte]

Mr. Nuth: There is certainly bidding going on now, Mr. Chairman. We would figure that by mid-1990 just about all the work that is going to be done after 1991 will have been bid in our part of the industry.

The Chairman: Can you lead us through exactly how that happens? You say in your brief that for business non-residential construction new supply will be less than old supply, creating a bit of a distortion in your marketplace. I was speaking to Mr. Coderre about that issue. Do I gather that if I am a municipality, presumably paying tax on materials and so on now, or I am a business, a person who is a developer, I have to pay tax to you on materials that you supply at whatever it is and I have to eat the tax? As soon as the new system goes in that tax is rebatable, so in effect the purchase price for the purchaser is less after the tax comes in than it is at the present time. Right now the purchaser has to eat the tax. After the tax comes in it is a rebatable item like any other supply, and as long as you are in business you do not pay tax on your supplies because you really collect that from your eventual purchaser.

Mr. Nevins: Mr. Chairman, what you say is correct. For our members who are selling to a business-type customer, they will charge the GST, and that business customer will be eligible for an off-setting sales tax credit for exactly the same amount.

The Chairman: That is right—after January 1. Before January 1 the guy has to eat the tax.

Mr. Nevins: Before January 1 he has to. We have suggested in our submission that there should be some mechanism of rebate for that federal sales tax content of the work that has been purchased prior to January 1, 1991, perhaps some allowance of a rebate for construction work in progress, inventory—something of that nature—because otherwise there is a risk of distortion.

• 1555

I want to separate out the two things. First there is the business “non-res”. The application of that, which we have discussed separately in our submission, is one area. But the municipalities. . . the problem we have there—

The Chairman: Residential construction would be the same as long as you are building it for resale. Residential construction for resale is where the vast bulk of your members might be selling materials.

Mr. Nevins: Yes, That is right. But back to the municipalities, the contractor cannot collect the GST amount unless something gets clarified very, very quickly. Now, what is he to do? Is he to put in a GST amount in his bid, and perhaps other people do not, in which case he—

The Chairman: What does he do now? He does not charge the municipalities any tax?

[Traduction]

M. Nuth: Il y a certainement des soumissions qui sont faites actuellement, monsieur le président. Nous pensons que d’ici le milieu de 1990, les soumissions seront terminées pour presque tous les travaux devant être exécutés en 1991 dans notre secteur de l’industrie.

Le président: Pouvez-vous nous expliquer exactement comment les choses se passent? Vous dites dans votre mémoire que, dans le secteur de la construction non résidentielle, les nouvelles fournitures coûteront moins cher que les anciennes, ce qui causera un peu de distorsion dans le marché. J’ai parlé de cette question avec M. Coderre. Dois-je comprendre qu’une municipalité qui paie actuellement la taxe sur les matériaux, ou un entrepreneur, un promoteur, doit vous payer la taxe pour les matériaux que vous fournissez, mais qu’une fois le nouveau système en vigueur, cette taxe donnera lieu à une ristourne, de sorte qu’en réalité le prix d’achat sera moins élevé qu’il ne l’est actuellement? À l’heure actuelle, l’acheteur doit payer la taxe. Lorsque la nouvelle taxe entrera en vigueur, il y aura une ristourne pour ce genre de fournitures. Une entreprise ne paie pas de taxe sur ses fournitures, parce que l’acheteur de son produit la lui remboursera.

M. Nevins: Monsieur le président, vous avez raison. Nos membres qui vendent leur produit à un client exerçant des activités commerciales lui imposeront la TPS et ce client aura droit à un crédit compensatoire s’il vend du même montant.

Le président: C’est exact. . . à partir du 1^{er} janvier. Avant cette date, le client doit payer la taxe.

M. Nevins: Oui, il doit la payer jusqu’au 1^{er} janvier. Nous proposons dans notre mémoire qu’on institue un certain mécanisme de ristourne de la taxe fédérale de vente pour la partie des travaux achetés avant le 1^{er} janvier 1991; on pourrait permettre une ristourne dans le cas des travaux en cours, des stocks, et ainsi de suite, car autrement il pourrait y avoir distorsion.

Je tiens à établir une distinction entre les deux. Tout d’abord, il y a la construction commerciale non résidentielle, dont nous discutons dans une partie distincte de notre mémoire. C’est une chose. Mais les municipalités. . . le problème qui se pose. . .

Le président: La construction résidentielle ne serait pas touchée à condition de la construire à des fins de revente. C’est à ce marché que la grande majorité de vos membres vendent leurs matériaux.

M. Nevins: C’est exact. Pour en revenir aux municipalités, l’entrepreneur ne peut percevoir la TPS à moins qu’on ne tire les choses au clair dans les plus brefs délais. Que doit-il faire? Doit-il tenir compte du montant de la TPS dans son offre, alors que d’autres ne le font peut-être pas, auquel cas, il. . .

Le président: Que fait-il à l’heure actuelle? Il ne perçoit aucune taxe auprès des municipalités?

[Text]

Mr. Nevins: The tax is there in terms of the materials the contractor is using in the project. So that tax gets applied maybe two or three distribution stages before the contractor acquires those materials. The tax is at the manufacturer's factory gate. Maybe those materials go to a wholesaler. They might go through two levels of wholesale distribution before the contractor actually acquires title to those goods. So that tax amount, yes, is buried in his cost of materials. There is no doubt about that. But even in some municipal work and some school board work and hospital work there there is a mechanism for rebating some of that existing federal sales tax under the current system.

The Chairman: Really, then, the guts of the problem are where you are selling your service to municipalities or provincial governments, where the tax is rebated, and you certainly do not charge tax on your service right now.

Mr. Nevins: Under GST we are going to have 9% on our selling price. Now, the customer might say I am not going to pay you. What does the contractor do? That is a question I am getting asked, and I do not know the answer.

The Chairman: We are going to have to find some answers for you, are we not?

Ms Hunter (Saanich—Gulf Islands): Welcome. I am interested in your association. You say in your brief it has 138,000 members. I am wondering if you polled your members about this tax, or what kind of process—

Mr. Nuth: By which we have come to our conclusions?

Ms Hunter: Yes, that is right.

Mr. Nuth: We have been studying and discussing a form of value-added tax with our members for three years now and giving them impact analyses as to what the likely outcomes would be. To the best of our ability, we have circulated details as they became available, and latterly of the technical paper, throughout the country. We circulated our submission. Finally, just last week we had our national board of directors, which is a huge board, an 80-person board from all across the country, go through this in some detail and give us direction on what to say to this committee.

Ms Hunter: And it is mainly made up of small businesses that—

Mr. Nuth: We think about 80% to 85% of our people would be designated small business.

Ms Hunter: That leads me to my next question, about the inflationary aspects a lot of groups have alluded to in expressing concerns about the GST. I am aware from my background of what happens to small business when inflation... the interest rates start going up and there is

[Translation]

M. Nevins: La taxe est incluse dans les matériaux que l'entrepreneur utilise dans le cadre du projet. Cette taxe s'applique donc à deux ou trois paliers du réseau de distribution avant que l'entrepreneur n'achète ces matériaux. La taxe s'applique à la sortie de l'usine du fabricant. Ces matériaux sont peut-être destinés à un grossiste. Ils passent peut-être par deux niveaux de distribution en gros avant que l'entrepreneur n'acquière ces marchandises. Dans ce cas, en effet, la taxe est comprise dans le coût des matériaux. Cela ne fait aucun doute. Mais même dans le cadre de certains travaux de construction effectués pour les municipalités, les commissions scolaires et les hôpitaux, il existe un mécanisme de ristourne d'une partie de la taxe fédérale de vente actuelle.

Le président: Le fond du problème est donc de savoir si vous vendez vos services à des municipalités ou à des gouvernements provinciaux, à la taxe est remboursée, et il est évident vous ne percevez pas de taxe sur vos services à l'heure actuelle.

M. Nevins: En vertu de la TPS, une taxe de 9 pour cent s'appliquera sur nos prix de vente. Le client pourra refuser de la payer. Que fait alors l'entrepreneur? C'est une question qu'on me pose souvent et à laquelle je n'ai pas de réponse.

Le président: Nous allons devoir en trouver une pour vous, n'est-ce pas?

Mme Hunter (Saanich—les—Iles—du Golf): Je vous souhaite la bienvenue. Votre organisme m'intéresse. Vous dites, dans votre mémoire, qu'il compte 138,000 membres. J'aimerais savoir si vous les avez tous consultés au sujet de cette taxe, ou quel système... .

M. Nuth: Comment nous en sommes arrivés à nos conclusions?

Mme Hunter: C'est bien ça.

M. Nuth: Voilà déjà trois ans que nous discutons avec nos membres d'une sorte de taxe à la valeur ajoutée et que nous leur communiquons les résultats des analyses à de l'incidence probable d'une telle taxe. Dans la mesure de nos moyens, nous avons communiqué tous les détails au fur et à mesure que nous les avons obtenus, et tout dernièrement le document technique, à travers le pays. Nous avons fait circuler notre mémoire. Enfin, la semaine dernière, notre Conseil d'administration national, qui est énorme puisqu'il se compose de 80 personnes de toutes les régions du pays, à examiné la question en détail et nous a indiqué quelle position adopter devant le Comité.

Mme Hunter: Et votre organisme se compose principalement de petites entreprises qui... .

M. Nuth: De 80 à 85 pour cent de nos membres pourraient être qualifiés de petites entreprises.

Mme Hunter: Cela m'amène à ma question suivante, au sujet des éléments inflationnistes dont ont parlé bien des groupes qui ont donné leur avis sur la TPS. Par expérience, je sais ce que devient une petite entreprise si l'inflation... les taux d'intérêt commencent à grimper et

[Texte]

less money around. Have you considered that inflationary spiral in your deliberations?

Mr. Nuth: We would acknowledge there are indications—and we do not challenge them—that there will be a one-time inflationary impact of plus 2% in 1991.

Ms Hunter: Now, that one time—is that assuming the rate will not be increased? Are you making the assumption the rate will not be increased?

Mr. Nuth: It is on the basis of the 9% rate, yes.

Ms Hunter: My question is, though, what if the rate were increased?

• 1600

Mr. Nuth: Yes. The answer to your question is yes, it would increase. One of the anomalies, as you understand, is that CPI measures this type of tax increase, and if we did the same thing through personal taxation we would not see a blip in the CPI.

Ms Hunter: Yes. Also there is—

The Chairman: Do you think that labour would stand pat and not demand more wages if you increased income tax? Do you think we could increase income tax and nobody would ever go on strike—

Mr. Nuth: I do not—I tell you—

Ms Hunter: You are following my line of questioning very well. Thank you, Mr. Chairman.

VAT taxes have gone up everywhere else. Why can we not assume that it will not go up here in Canada?

Mr. Nuth: I have a belief that any government can change any tax at any level, so that this is no different from any other tax rate. If a government chooses to change it, it can. It can change our income tax rate.

Ms Hunter: When there is less money around, there is less construction done. Is that not a fact?

Mr. Nuth: In a general sense, but that is not our assessment of the impact of GST on the non-residential construction industry.

Ms Hunter: I am just focusing on the inflationary dimensions that this tax, some would argue, is going to create.

Mr. Nevins: The impact of putting this tax in place is an increase in the CPI of about 2.25 points. I am not prepared to accept the view that this is inflationary, nor do I necessarily accept the assumptions that it will be so interpreted by the Bank of Canada.

There is a one-time increase. Any time you increase sales taxes, the prices of the goods that are taxed do tend

[Traduction]

les liquidités diminuent. Avez-vous tenu compte de cette spirale inflationniste lors de vos discussions?

M. Nuth: Il faut admettre que certains signes—que nous ne contestons pas—laissent entrevoir une poussée inflationniste unique de 2 pour cent en 1991.

Mme Hunter: Cette poussée unique—vous supposez donc que le taux de la taxe n'augmentera pas? Partez-vous de cette hypothèse?

M. Nuth: Nous nous fondons sur un taux de 9 pour cent, en effet.

Mme Hunter: Je voudrais savoir, toutefois, ce qui se passera si le taux de la taxe augmente.

M. Nuth: Oui. La réponse à votre question est oui, elle augmenterait. Il y a une anomalie, toutefois, comme vous le savez, dans la mesure où l'indice des prix à la consommation mesure ce genre d'augmentation de taxe, et si nous faisions la même chose grâce à l'impôt sur le revenu des particuliers, l'IPC ne bougerait pas d'un poil.

Mme Hunter: En effet. Il y a également. . .

Le président: Pensez-vous que les travailleurs ne feraient rien et n'exigeraient pas une augmentation de salaire si l'impôt sur le revenu augmentait? A votre avis, pourrions-nous augmenter l'impôt sur le revenu sans provoquer la moindre grève. . .

M. Nuth: Je ne. . . je vous ai dit. . .

Mme Hunter: Vos questions vont dans le même sens que les miennes et je vous remercie, Monsieur le président.

Les taxes à la valeur ajoutée ont augmenté dans tous les pays. Ne peut-on pas supposer qu'il en ira de même au Canada?

M. Nuth: Je suis convaincu qu'un gouvernement peut modifier une taxe ou un impôt à n'importe quel niveau, de sorte que la taxe proposée n'est guère différente des autres. Si le gouvernement décide de modifier le taux, il peut le faire. Il peut aussi modifier le taux d'impôt sur le revenu.

Mme Hunter: Lorsque les liquidités diminuent, les travaux de construction ralentissent, n'est-ce pas?

M. Nuth: En général, mais d'après nous, la TPS n'aura pas cette incidence sur l'industrie de la construction non résidentielle.

Mme Hunter: Je m'intéresse particulièrement aux effets inflationnistes que cette taxe risque d'avoir, selon certains.

M. Nevins: L'application de cette taxe aura pour effet d'accroître l'indice des prix à la consommation d'environ 2,25 points. Je ne pense pas que ce soit inflationniste, et je doute que la Banque du Canada l'interprète de cette façon.

Il y a une augmentation unique. Chaque fois que l'on augmente les taxes de vente, le prix des produits taxés

[Text]

to go up. That is how sales taxes work. They work through the price system. Yes, this tax is going to have an impact on the price level because of its comprehensive nature, and yes, certainly there will be some discussion about people trying to recapture it—trying to shift the tax.

The wage earner, the union worker, is going to try to shift that tax back to the employer, who is going to try to shift that tax to his customer. There is a potential for a lot of bargaining to try to shift the tax, but that goes on all the time.

Ms Hunter: My final question is about the 9% rate. There is a lot of talk now about how it is going to create an underground economy. Your members may very well not include the 9%, or may have to reduce their prices by 9% in order for a particular job to be done.

Mr. Nevins: Let me take it piece by piece. I do not think there will be much of an underground construction economy in selling construction work to governments.

Ms Hunter: No.

Mr. Nevins: Can we assume that?

Ms Hunter: I hope so, but one never knows.

Mr. Nevins: I do not think so, and I do not think there would be much of an underground economy or any incentive for it in selling to the business sector, because the business sector gets an immediate offsetting sales tax credit. There is no incentive for the business purchaser to buy in the underground economy. When you get into the residential renovation area, yes, sure, I guess there is there.

I still come back to one small point that has to be remembered, and that is that the legal liability for the payment of this tax rests on the purchaser. The home owner who maybe does some underground economy buying of construction, a renovation, the roof job on his house, or puts in windows, might escape the tax, but maybe he will not. He is the person who is legally liable. That householder is the person who is breaking the law. Also, there is a paper trail when the so-called underground contractor... He has to buy his roof tiles somewhere. He has to buy his windows somewhere. He is going to be paying his GST on it, and if he is not collecting tax and remitting then he is not eligible for any of the credits. I in fact find it very hard to believe it would provide any incentive for an underground economy.

Ms Hunter: Given that analysis, obviously it is going to be the littlest of the little guys who are going to be hurting the most with this tax. Those who have contracts with

[Translation]

tend à augmenter. C'est ainsi que fonctionne la taxe de vente. Elle se répercute à tous les niveaux. En effet, cette taxe va se répercuter sur les prix parce qu'il s'agit d'une taxe globale et il ne fait aucun doute que certaines personnes essayeront de la récupérer, d'en transférer le fardeau à d'autres.

Le salarié, le syndiqué va essayer de transmettre la taxe à son employeur, lequel va essayer de la répercuter sur ses clients. Il est possible que ces transferts de taxe donnent lieu à toutes sortes de négociations, mais il en va toujours ainsi.

Mme Hunter: Ma dernière question porte sur le taux de 9 pour cent. On parle beaucoup à l'heure actuelle du risque de créer une économie parallèle. Il est possible que vos membres ne tiennent pas compte de cette taxe de 9 pour cent, ou qu'ils aient réduit leur prix de 9 pour cent pour pouvoir effectuer des travaux donnés.

M. Nevins: Permettez-moi de prendre les choses une par une. Je ne pense pas qu'il y aura une importante économie parallèle dans le domaine de la construction en ce qui concerne les travaux réalisés pour les secteurs publics.

Mme Hunter: Non.

M. Nevins: Nous pouvons partir de cette hypothèse?

Mme Hunter: Je l'espère, mais on ne sait jamais.

M. Nevins: Je ne pense pas que cela soit le cas. Il n'y aura pas, à mon avis, une importante économie parallèle ni de facteur qui incite à cela lors des ventes au secteur commercial, car ce dernier a droit immédiatement à un crédit de compensation pour taxe de vente. Rien n'incitera l'acheteur du secteur commercial à avoir recours à une économie parallèle. Bien sûr, il n'en va pas de même dans le secteur de la rénovation des constructions résidentielles.

Je voudrais revenir sur une question dont il faut se rappeler, à savoir que la responsabilité juridique du paiement de cette taxe incombe à l'acheteur. Le propriétaire qui fera peut-être appel à un entrepreneur travaillant au noir, pour des travaux de rénovation, pour faire refaire son toit, ou installer des fenêtres, pourra peut-être éviter la taxe, mais peut-être ne pourra-t-il pas. C'est lui qui est responsable du point de vue légal. C'est ce propriétaire qui enfreint la loi. En outre, il y a toujours des papiers qui restent lorsque le prétendu entrepreneur qui travaille au noir... il doit bien acheter ses bardeaux quelque part. Il doit acheter ses fenêtres. Il va payer la TPS sur ces matériaux, et s'il ne la perçoit pas et ne la remet pas, il n'a droit à aucun crédit. J'ai beaucoup de mal à croire que ce système va favoriser la création d'une économie parallèle.

Mme Hunter: Compte tenu de cette analyse, il est évident que ce sont les plus petits entrepreneurs qui seront les plus lésés par cette taxe. Ceux qui passent des

[Texte]

business or with government will be able to see the benefits and get their—

Mr. Nuth: I do not think Mr. Nevins has admitted that even the smallest guy doing the renovation job has an increased incentive to go further underground.

The Chairman: This is an interesting field, and I was interviewed on it by an Edmonton radio station yesterday. I wanted to see how the answers came from the witnesses.

Ms Hunter: Mr. Sabia, one of the technocrats who has devised this GST, seems to think and says that this system will be a simpler system for business, both to implement and to carry out. Now, as you can imagine we have heard before this committee much differing opinions. I am just wondering what your reaction to this analysis is.

Mr. Nuth: As I think I said, Mr. Chairman, in our industry it sweeps in a whole host of small people who are unfamiliar with tax, and to that extent it is a problem. They have to get up to speed. They do not understand the system. They have had no experience with sales tax. It is brand new. To that extent there is an unease among our members about the whole process, and they need some reassurance. Maybe the Finance Department has not done a particularly great job in selling GST to the Canadian public.

Ms Hunter: They certainly have a large enough ad budget.

Mr. Nuth: Maybe we will see some results soon.

Mr. Gagliano (Saint-Léonard): You are assuming that commercial building will go down after January 1991 because of the credits, but I have a problem accepting that assumption. Let us be realistic. Right away you can say yes, there is no tax, so it is therefore going to cost less than the 13.5% you pay now in Ontario. It will not be there any more. With the 9%, even if you pay on everything, you will get a credit. The commercial building will be rented to business or professionals, and they too will not pay their taxes. I mean, they pay the rent to the owner and they have to pay the tax, but then they will deduct it. At the end the consumer will pay that increase. If you rent a building to a lawyer or an accountant, the client will pay the tax.

The cost of living is going to go up. Although we do have different figures, if we take the figures of the Department of Finance, it is 2.5%. We know that when the cost of living goes up, everything else goes up. Naturally we can take figures and say anything we want. We can have different projections every day, but the reality is there. If the cost of living goes up, your subcontractor... I mean, they are employers... Wages will go up. There will be more demands. Everything will

[Traduction]

contrats avec les entreprises ou le gouvernement pourront profiter des avantages pour obtenir leur... .

M. Nuth: Que je sache, M. Nevins n'a pas admis que même le plus petit entrepreneur qui fait des travaux de rénovation sera incité le moins à travailler au noir.

Le président: Il s'agit d'une question intéressante dont j'ai parlé hier au cours d'une interview avec une station de radio d'Edmonton. Je voulais connaître la réponse des témoins.

Mme Hunter: M. Sabia, l'un des bureaucrates qui a conçu cette TPS, prétend que le système sera plus simple pour les entreprises, tant à mettre en vigueur qu'à appliquer. Comme vous vous en doutez, nous avons entendu des opinions très divergentes de la part des témoins qui ont déjà comparu. Je voudrais savoir ce que vous en pensez.

M. Nuth: Je pense avoir déjà dit, monsieur le président, qu'un grand nombre de petits entrepreneurs de notre secteur seront touchés par cette taxe, alors qu'ils ne l'étaient pas auparavant. Ils doivent maintenant apprendre toutes les subtilités du système. Cette taxe de vente est toute nouvelle pour eux. C'est pourquoi il règne un certain malaise parmi nos membres au sujet de tout ce système, et il faut les rassurer. Le ministère des Finances ne s'est pas très bien débrouillé pour promouvoir la TPS auprès des Canadiens.

Mme Hunter: Et pourtant, son budget publicitaire est assez important.

M. Nuth: Les résultats se manifesteront peut-être sous peu.

M. Gagliano (Saint-Léonard): Vous supposez que la construction commerciale va diminuer à compter de janvier 1991 en raison des crédits, mais j'ai du mal à accepter cette hypothèse. Soyons réalistes. Pour l'instant on peut se dire que, en effet, il n'y a pas de taxe, et que cela coûtera donc moins cher que le taux de 13,5 p. 100 que vous payez actuellement en Ontario. Cette taxe disparaîtra. Pour la taxe de 9 p. 100, même si elle s'applique à tous les produits, vous pourrez obtenir un crédit. L'immeuble commercial sera loué à des hommes d'affaires ou des professionnels, qui eux non plus ne payeront pas leurs taxes. Plus exactement, ils paient le loyer au propriétaire et sont tenus de payer la taxe, mais ils pourront ensuite la récupérer. C'est le consommateur qui, en dernier ressort, fera les frais de cette augmentation. Si vous louez un immeuble à un avocat ou à un comptable, c'est le client qui payera vos taxes.

Le coût de la vie va augmenter. Nos chiffres sont différents, mais si l'on se reporte à ceux du ministère des Finances, on parle de 2,5 p. 100. Nous savons que, lorsque le coût de la vie augmente, tout le reste suit. On peut évidemment citer les chiffres et leur faire dire ce qu'on veut. On peut établir des prévisions différentes tous les jours, mais les faits sont là. Si le coût de la vie augmente, votre sous-traitant—enfin, il y a des employeurs—les salaires vont augmenter. Il y aura de nouvelles exigences.

[Text]

go up. Automatically whatever you gain directly, because you are the builders, will come back to you with a more increased price. That is why I have difficulty. The idea of nobody paying. . . Somebody at the end will pay the tax. It is not tax free here. It is tax free for you, but indirectly you will pay part of the tax too because you are a consumer.

• 1610

Mr. Nevins: Sir, your question concerns basically the inflationary spiral that hypothetically could be kicked off—

Mr. Gagliano: Somebody has to pay the bill.

Mr. Nevins: —by the imposition of the GST. I suppose that is possible. Sure, if there is a burst of inflation beyond the two points or so that the Department of Finance says, yes, I would not be surprised to see the Bank of Canada increase interest rates and slow the economy and increase the unemployment rate—all those things. But that is very hypothetical at this point in time.

All we are saying in our submission is that from the point of view of the purchaser, the commercial developer who is buying a building, right now when he buys that building there is about 3% sales tax in there. After tax reform there will be no sales tax on the purchase price of that building to him. If he is a rational person, and we think he is, he is going to buy more commercial buildings. Sure, maybe there are some subsequent things that are going to happen three, four, five years down the road that are going to have some impacts.

Mr. Gagliano: That is in five years. The minister admits that in fact with this tax reform, at least that is what he said, in the first year, 1991, we will have high inflation and we will have some problems. But in the long term it is supposed to be good. Now you are telling me that in the long term maybe this cost reduction will not be there. This is the point I was trying to make. We are working with assumptions here, but at the end there is really no tax saving. Somebody at the end of it will have to pay.

Mr. Nevins: The price of the building is going to go down 3%. That is all I can tell you. Whether buyers are going to respond to that. . . We think they will.

Mr. Gagliano: Okay. Assuming that I use your assumption—

The Chairman: As a result prices go down 3%.

Mr. Gagliano: And inflation will go up that much. Mr. Chairman, we are changing four quarters for one dollar. That is what I am trying to say. But let us go to the residential—

[Translation]

Tout va augmenter. Tout ce que vous gagnez directement, en votre qualité de constructeur, se répercutera automatiquement sur vous par une augmentation des prix. C'est pourquoi j'ai du mal à accepter cet argument. L'idée que personne ne va payer. . . il est évident que quelqu'un finira par payer la taxe. Ce n'est pas un secteur détaxé. Il l'est peut-être pour vous, mais indirectement, vous payerez aussi une partie de la taxe puisque vous êtes consommateur.

M. Nevins: Votre question, monsieur, porte essentiellement sur la spirale inflationniste qui risque d'être déclenchée—

M. Gagliano: Quelqu'un doit payer la note.

M. Nevins: —par l'application de la TPS. C'est possible, je suppose. S'il se produit une poussée inflationniste supérieure aux 2 p. 100 environ prévus par le ministère des Finances, alors, en effet, je ne serais pas surpris que la Banque du Canada augmente les taux d'intérêt et ralentisse l'économie ce qui accroîtra le taux de chômage, et ainsi de suite. Mais tout cela est très hypothétique pour le moment.

Ce que nous disons dans notre mémoire, c'est que du point de vue de l'acheteur, le prix d'achat d'un immeuble commercial inclut actuellement une taxe de vente d'environ 3 p. 100. Après la réforme fiscale, le prix d'achat de cet immeuble ne sera pas assujéti à une taxe de vente. Si le promoteur est fûté, comme nous le supposons, il va acheter davantage d'immeubles commerciaux. Évidemment, certains événements qui se produiront peut-être d'ici trois, quatre ou cinq ans auront certaines répercussions.

M. Gagliano: C'est dans cinq ans. Le ministre reconnaît que cette réforme fiscale, du moins c'est ce qu'il dit, provoquera une inflation élevée et certains problèmes au cours de la première année, soit en 1991. Mais à long terme, le système sera bon. Or, vous me dites qu'à long terme, les prix risquent de ne pas diminuer. C'est l'argument que j'essayais d'avancer. Nous nous fondons sur des hypothèses, mais il n'y aura au bout du compte aucune économie de taxe. Quelqu'un devra payer en dernier ressort.

M. Nevins: Le prix de l'immeuble va diminuer de 3 p. 100. C'est tout ce que je puis vous dire. De là à savoir si les acheteurs vont réagir à cette diminution. . . Nous pensons que oui.

M. Gagliano: D'accord. À supposer que vous ayez raison—

Le président: En conséquence, les prix diminuent de 3 p. 100.

M. Gagliano: Et l'inflation augmentera d'autant. Monsieur le président, nous sommes en train d'échanger quatre pièces de 25 cents pour un dollar. C'est ce que j'essaie de dire. Passons-en maintenant aux immeubles résidentiels—

[Texte]

Le logement, par exemple, monsieur le président; vous dites que parce que le locataire n'a pas l'argent nécessaire, c'est le propriétaire ou le constructeur qui «est pris» avec la taxe. . . Là vous attendez que le prix augmente. . . Et oui, mais si ça se réalise, et il faut bien envisager des hypothèses, mais si ça se réalise, dis-je, cela veut dire que le prix des loyers va augmenter. Soyons réalistes, tous les témoins que l'on a entendus nous l'on dit, tous ceux qui «sont pris» avec la taxe. . . Bref! Tout le monde le comprend. Donc le prix des loyers va augmenter.

Actuellement, à Toronto, ainsi qu'à Montréal et je pense aussi que c'est le cas dans tout le reste du Canada, on a des problèmes de logement. Comment ce problème de logement pourrait-il être plus grave qu'en ce moment? Comment pensez-vous qu'on va régler cela? Certes, dans plusieurs provinces on a une régie des loyers, c'est-à-dire que les loyers sont contrôlés. Alors, si le propriétaire ne peut pas augmenter le loyer, votre industrie va avoir de sérieux problèmes, à moins que vous tous, vous vous mettiez à construire des édifices commerciaux; il n'y aura alors plus de construction résidentielle. Les logements à unités multiples ça devient. . .

Combien y a-t-il de constructions, en ce moment? Combien d'emplois dans les constructions résidentielles, et combien dans les constructions commerciales?

Mr. Nuth: The answer, Mr. Chairman, I guess is that in the order of 30% to 40% of global construction in Canada is in the residential area. I think, sir, what you are arguing about in terms of the impact gets back to this question of how adequate is the rebate for new residential construction.

• 1615

The second point is whether or not there should be a change to do something about rental units, which we have addressed in our brief, where we think the tax treatment should be the same for new construction as for owner-occupied houses.

The Chairman: Is it not?

Mr. Nuth: No, there is a difference.

The Chairman: All right, but surely on residential housing, if I own a house and I want to do repairs or maintenance on the house, I pay GST on all the repairs and maintenance. If I am an apartment building owner and I have to do repairs on the various apartments in the building—

Mr. Gagliano: Rental, Mr. Chairman.

The Chairman: —then the apartment owner has to absorb the GST and he is going to pass it on in one way or another to his tenants.

Mr. Nuth: But move it back, Mr. Chairman, to the construction of the two types of units. The owner-occupied unit is going to be eligible, as we understand it, for this—

[Traduction]

Housing, for instance, Mr. Chairman; you are saying that because the tenant does not have enough money, the owner or the builder are stuck with the tax. . . Now you are waiting for the price to increase. . . Yes, but if it does happen, and we do have to make assumptions, if it does happen, then, rent prices will go up as a result. Let us be realistic. All the witnesses we have heard told us that all those who are stuck with the tax. . . In a word, everybody understands. Rents are therefore going to increase.

There are presently housing problems in Toronto, as well as in Montreal and in every area of Canada, I think. How could that housing problem become more serious than it is? How do you think we are going to solve the problem? Sure, rent control is in effect in many provinces, because rents are controlled. Therefore, if the owner cannot increase the rent, your industry will be faced with serious problems, unless you all begin to build commercial buildings; there will therefore be no more residential construction. Multiple unit housing is becoming. . .

How many buildings are under construction at present? How many jobs are there in residential construction and how many in commercial construction?

M. Nuth: Je dirais, monsieur le président, que de 30 à 40 p. 100 de toute la construction s'effectue dans le secteur résidentiel. L'argument que vous avancez au sujet des répercussions nous ramène à la question du montant de la ristourne pour les nouvelles constructions résidentielles.

En second lieu, il serait peut-être opportun d'envisager une modification concernant les logements locatifs, dont nous traitons dans notre mémoire; à notre avis, dans ce cas, les constructions neuves et les maisons occupées par leurs propriétaires devraient faire l'objet du même traitement fiscal.

Le président: Ce n'est pas le cas?

M. Nuth: Non, il y a une différence.

Le président: Très bien, mais prenons le cas des logements résidentiels: si je possède une maison et que je veux effectuer des réparations ou des travaux d'entretien, je paie la TPS sur tous ces travaux. Si je possède un immeuble d'appartements et que je dois faire des réparations dans les divers appartements de l'immeuble. . .

M. Gagliano: Locatif, monsieur le président.

Le président: . . . Je dois donc absorber la TPS, mais je me débrouillerai pour la transmettre d'une façon ou d'une autre à mes locataires.

M. Nuth: Pour en revenir, monsieur le président, à la construction des deux sortes de logements. La maison occupée par son propriétaire va être admissible, d'après nos renseignements, à cette. . .

[Text]

The Chairman: Fancy rebate.

Mr. Nuth: —rebate. Okay. So the net effect will be no more tax than is built in there now.

The Chairman: Yes.

Mr. Nuth: The treatment of residential units, as we understand the technical paper, is different, and we are in our submission that they should be made the same.

The Chairman: Absolutely. I agree with you 100%. I see no reason for the difference at all.

Mr. Gagliano: Well, because of the principal taxes. At the end it stops at the consumer. It has to stop somewhere.

The Chairman: That is right. It has to stop somewhere and it would not be fair to do it otherwise.

Mr. Dorin: As long as the rebate is on new houses we have solved the problem.

Mr. Gagliano: We will see if the Minister of Finance will agree with you; otherwise. . .

The Chairman: It has some merit.

Mr. Gagliano: Because what is important here is that every time the construction industry is active, the economy in general is good. So with this new legislation, 40% of the activity will slow down. We are going to have a few problems.

Mr. Nuth: We do not accept that assumption, because if the tax impact under GST is kept to the same level that it is now, there should be no negative impact. The debate is really over how much the rebate should be.

Mr. Gagliano: On the rental unit.

Mr. Nuth: Okay, then to the extent of rental units—

Mr. Gagliano: It is 40%.

Mr. Nuth: —if rental units are made equal—

Mr. Gagliano: No, but we are debating here that the minister will not make any changes. The way the technical papers are. . . that is what I am trying—

Mr. Nuth: Oh, there would be an adverse impact—

Mr. Gagliano: Yes.

Mr. Nuth: —on rental units.

Mr. Gagliano: You said that 30% to 40% of the construction industry is residential, so I have to assume that it will have an effect proportional to that percentage.

Mr. Nuth: In the global figure. The numbers you see in our submission relate to our part of the business, which is

[Translation]

Le président: Drôle de ristourne.

M. Nuth: . . . ristourne. D'accord. La taxe sera équivalente à celle qui est incluse actuellement dans le prix du logement.

Le président: Oui.

M. Nuth: Si nous avons bien compris le document technique, il n'en va pas de même pour les logements résidentiels, et nous proposons dans notre mémoire d'accorder le même traitement fiscal aux deux sortes de logements.

Le président: Exactement. Je suis entièrement d'accord avec vous. Rien ne justifie cette différence.

M. Gagliano: C'est à cause des taxes sur les produits principaux. Il faut bien que cela s'arrête quelque part et c'est en général au niveau du consommateur.

Le président: C'est exact. Il faut que cela s'arrête quelque part et ce système est le plus juste.

M. Dorin: À condition que la ristourne s'applique aux maisons neuves, nous avons résolu le problème.

M. Gagliano: Nous verrons si le ministre des Finances est d'accord avec vous; autrement. . .

Le président: La proposition est valable.

M. Gagliano: Ce qu'il importe de rappeler, c'est que, chaque fois que l'industrie de la construction est active, l'économie générale est bonne. A cause de cette nouvelle loi, les activités vont baisser de 40 p. 100. Nous allons nous heurter à certains problèmes.

M. Nuth: Nous rejetons cette hypothèse, car il ne devrait y avoir aucune répercussion négative si l'incidence de la taxe en vertu de la TPS est maintenue au même niveau qu'à l'heure actuelle. Il s'agit en réalité de savoir à combien doit se monter la ristourne.

M. Gagliano: Sur les logements locatifs.

M. Nuth: D'accord, en ce qui concerne les logements locatifs. . .

M. Gagliano: Elle est de 40 p. 100.

M. Nuth: . . . si l'on accorde le même traitement aux logements locatifs. . .

M. Gagliano: Non, la discussion porte sur le fait que le ministre refusera d'apporter des modifications. Étant donné la façon dont sont rédigés les documents techniques. . . c'est ce que j'essaie. . .

M. Nuth: Il y aura des répercussions négatives. . .

M. Gagliano: Oui.

M. Nuth: . . . pour les logements locatifs.

M. Gagliano: Vous avez dit que 30 à 40 p. 100 de la construction s'effectue dans le secteur résidentiel; j'en déduis donc que l'incidence sera proportionnelle à cette répartition.

M. Nuth: Dans l'ensemble. Les chiffres que nous citons dans notre mémoire concernent notre secteur, qui repose

[Texte]

predominately the non-residential side. Our part of the industry—

Mr. Gagliano: That I understand very well, because the housing association took a totally different position from yours.

Mr. Nuth: Yes, they were arguing the rebate system.

Mr. Gagliano: Definitely. Everybody is trying to pull for his side. As a committee, we have to make a recommendation to the government looking at the general picture.

Mr. Nuth: We are trying to help them, sir, by adding that the rebate should extend to rentals.

The Chairman: Thank you very much for coming.

Mr. Nuth: Thank you.

The Chairman: It is good to see you again, Mr. Nuth.

We will adjourn for a couple of minutes. Our next witness is the Association of Canadian Distillers, who have all brought samples.

• 1619

• 1622

The Chairman: Order. Our next witness is the Association of Canadian Distillers. Its chairman is Jay Shecter. Gabor Jellinek is president and chairman of the board of Joseph Seagram & Sons. Professor Wilson is director of policy and economic analysis, and Ken Campbell is president of the Association of Canadian Distillers. Ken, welcome to Ottawa again. I think you are here all the time trying to influence us, but as I mentioned earlier, samples would have been appropriate.

Mr. Ken Campbell (President, Association of Canadian Distillers): Thanks, Mr. Chairman. We are happy to be here. We would have brought samples, but the problem in our industry is that the governments charge so much tax on our product we cannot afford to buy them even to give them away.

Anyway, we thank you for the opportunity to appear here today. We are representing the distillers of Canada, which is a long-established industry that has been part of the economy and industrial fabric for generations. We are rather proud of our industry in that we provide high-quality contemporary products to adults and to the broad spectrum of the drinking age population. The vast

[Traduction]

essentiellement sur les constructions non résidentielles. Notre secteur. . .

M. Gagliano: Je comprends très bien, parce que l'association du logement a adopté une position totalement contraire à la vôtre.

M. Nuth: Oui, elle a mis en cause le système de ristourne.

M. Gagliano: C'est exact. Tout le monde essaie de tirer la couverture à soi. Notre Comité doit faire une recommandation au gouvernement en tenant compte de la situation d'ensemble.

M. Nuth: Nous essayons de vous aider, monsieur, en déclarant que la ristourne devrait s'appliquer aux locations.

Le président: Merci beaucoup de votre témoignage.

M. Nuth: Je vous remercie.

Le président: Ce fut un plaisir de vous revoir, monsieur Nuth.

Nous allons suspendre la séance pendant deux minutes. Notre prochain témoin est l'Association des distillateurs canadiens, qui nous a apporté des échantillons.

Le président: La séance est ouverte. Nous accueillons maintenant les représentants de l'Association des distillateurs canadiens dont le président est M. Jay Shecter. Il est accompagné aujourd'hui de Messieurs Gabor Jellinek, président et administrateur principal de *Joseph Seagram & Sons*, Wilson, directeur des politiques et de l'analyse économique et Ken Campbell, président de l'Association des distillateurs canadiens. Bienvenue encore une fois à Ottawa, Ken. La défense des intérêts de vos membres vous amène à fréquenter assidûment ces lieux, et comme je vous le disais plus tôt, nous nous serions attendu à vous voir arriver porteur de petits présents.

M. Ken Campbell (président, Association des distillateurs canadiens): Je vous remercie, monsieur le président. Nous sommes heureux de comparaître aujourd'hui devant le Comité. Nous aurions été enchanté de vous distribuer quelques échantillons de nos produits, mais les taxes qui les frappent sont tellement lourdes, que nous ne pouvons pas nous permettre de les acheter, et encore moins de les offrir en cadeau.

Quoi qu'il en soit, nous vous remercions de nous accueillir aujourd'hui. Notre Association représente les distillateurs canadiens qui contribuent depuis toujours au développement économique et industriel de notre pays. Nos membres sont fiers d'offrir aux adultes ainsi qu'à tous ceux qui sont en âge de consommer des boissons alcooliques, des produits de haute qualité adaptés à leurs

[Text]

majority of our customers use the products in a sensible and moderate fashion.

We have been exporting more than half our production for most of the post-war period, and currently exports aggregate almost \$400 million of high value-added product, primarily to the U.S. market.

Unfortunately, the state of the industry today is very poor. The decade of the 1980s has been characterized by numerous increases in taxes levied on our products for both federal and provincial governments, and driven largely by those tax increases, retail prices of spirits have risen some 90% since 1981. The basic laws of economics have been validated and sales have fallen by more than 25%.

Today, the two levels of government take 85% of the retail price paid by consumers, making our product unique and the most highly taxed product in Canada. That, Mr. Chairman, accounts for the lack of samples.

• 1625

Over the past eight years our members have closed eight plants in six of the provinces, with a 20% reduction in direct employment. Unfavourable indirect effects have been felt in the supplier industries, including corn farmers, and the tourism industry, where broad disparities and cross-border prices have acted as a disincentive to U.S. visitors. I am sure any of you who have travelled across the U.S. border know what we are talking about.

Canadians consume beverage alcohol in a variety of forms derived from distilled spirits, beer and wine. Those three sectors of the alcohol industry compete for the consumer dollar. The fact of our life, however, is that the consumer who prefers a spirit-based product is contributing almost twice as much to the federal and provincial treasuries from each drink as the competing beverage consumer is.

You would naturally assume that the replacement of the present 19% MST by the proposed 9% GST would be welcomed by our industry. However, we have determined through our econometric model of the industry that the actual tax burden on our products will rise, a result that is attributable to the existence of the large provincial liquor board mark-ups on spirits. By contrast, the federal tax collection on beer will fall sharply, by almost \$185 million. An unequal playing field will become even more so.

We believe the governments will seek to protect current revenues from alcohol, and in Ottawa's case this can be accomplished only by adjusting excise rates. Our brief contains a table that shows you the four stacked taxes on alcohol beverages, the first one being excise.

[Translation]

besoins. La grande majorité de notre clientèle fait un usage modéré de ces produits.

Depuis la fin de la guerre, nous exportons plus de la moitié de notre production. Actuellement, nous exportons, surtout à destination des États-Unis, pour près de 400 millions de dollars de ces produits à grande valeur ajoutée.

Malheureusement, notre secteur se porte très mal aujourd'hui. Au cours des années 80, tant les gouvernements fédéral que provinciaux ont majoré à plusieurs reprises les taxes frappant nos produits, ce qui explique, dans une large mesure, que les prix au détail des spiritueux aient augmenté de 90 p. 100 depuis 1981. Les principes économiques de base n'ayant pas changé, nos ventes ont baissé de plus de 25 p. 100.

Les taxes prélevées par les deux paliers de gouvernement représentent aujourd'hui 85 p. 100 du prix au détail des boissons alcooliques, ce qui fait de nos prix les produits les plus taxés au Canada. Voilà, monsieur le président, pourquoi nous sommes venus les mains vides aujourd'hui devant vous.

La chute de nos ventes au cours des huit dernières années a entraîné la fermeture de huit distilleries, réparties dans six provinces, et le licenciement de 20 p. 100 des travailleurs de notre secteur. Nos fournisseurs, dont les producteurs de maïs, et le secteur touristique en on également pâti car, rien n'incite les Américains à acheter nos produits lorsqu'ils visitent le Canada étant donné nos prix peu compétitifs et les grandes différences entre les produits canadiens et les produits américains. Tous ceux qui sont déjà allés aux États-Unis savent bien de quoi je parle.

Les Canadiens consomment divers types de boissons alcooliques à base de spiritueux, de la bière et du vin. En fait, ces trois produits se font concurrence sur le marché. Or, à cause de la taxe prélevée sur chacune de leur consommation, ceux qui préfèrent les spiritueux versent près de deux fois plus d'argent que les autres dans les coffres des Trésors fédéral et provinciaux.

On pourrait s'attendre à ce que les distillateurs se félicitent du remplacement de la TVF actuelle de 19 p. 100 par la TPS proposée de 9 p. 100. Les économétriciens que nous avons consultés prévoient cependant une augmentation de notre fardeau fiscal en raison des importantes surtaxes provinciales sur les spiritueux. En revanche, les recettes fiscales fédérales provenant des taxes sur les ventes de bière chuteront de près de 185 millions de dollars. Les brasseurs, déjà favorisés par rapport aux distillateurs, ne peuvent que se réjouir.

Nous pensons que les gouvernements chercheront à protéger les recettes qu'ils tirent des taxes sur les boissons alcooliques, ce que le gouvernement fédéral ne peut faire qu'en majorant les taxes d'accise. Notre mémoire renferme un tableau indiquant le taux de chacune des

[Texte]

It is impossible to separate the GST in its effect from consideration of excise and provincial alcohol taxes. We are proposing that to avoid magnifying the current imbalance in tax burden among the three alcohol beverage types, which already impact so unevenly on spirits, that excise rates must be rebalanced. We support the principles of sales tax reform and we feel they provide an opportunity to go further and begin levelling the playing field for the competing products.

Our second recommendation is that the GST system in terms of tax cascading at least avoid the cascading effect of taxing provincial alcohol taxes that are contained in the provincial mark-ups.

Mr. Chairman, these proposals are outlined in our brief with the background information that goes with it, and we would be happy to answer questions from the committee.

The Chairman: I am going to handle this one. In appendix 4 you show a 750-millilitre bottle of standard Canadian spirits, rye, gin or whatever. You say the producer's price is \$2.75 and the federal excise tax, at \$10 a litre. . . What is it?

Mr. Campbell: It is \$10.73 a litre of pure alcohol.

The Chairman: It works out to a tax of \$3.22. Now, why do we not stop there? That is the cost leaving your plant, is that right?

Mr. Campbell: That is the duty-paid cost, right.

The Chairman: That is \$5.97. Why would the provincial liquor boards charge a mark-up of more than they presently charge?

Mr. Campbell: The fact is the liquor boards will lose substantial revenue because their mark-up now will not apply to the federal sales tax and they are going to lose bags of money.

The Chairman: How many bags of money are they going to lose? Let us assume they have the same dollar figure as they had before. Let us leave them with the same dollar figure. You say they get \$7.10 and then there are other provincial taxes. Is that retail sales tax or other provincial tax? What is this other provincial tax?

• 1630

Mr. Campbell: Some of the provinces apply an absolute tax, or levy, in addition to the *ad valorem* mark-up. There are all kinds of creative things they do there. That is what those other taxes are. So this is an average of all the provinces.

The Chairman: That is \$8.72. You are saying the provinces take \$8.72 out of the whole deal at present.

[Traduction]

quatre taxes imposées sur les boissons alcooliques, dont la première est la taxe d'accise.

Il est impossible d'étudier l'incidence de la TPS sans tenir compte de celle des taxes d'accise et des taxes provinciales sur les boissons alcooliques. Pour éviter que les spiritueux ne soient encore plus taxés qu'ils ne le sont déjà par rapport à la bière et aux vins, nous recommandons d'ajuster le taux de la taxe d'accise. Nous appuyons le principe de la réforme de la taxe de vente, et nous estimons que le moment est bien choisi pour assujettir désormais tous les produits alcooliques aux mêmes règles.

Nous recommandons également d'éviter l'effet de cascade en tenant compte de la taxe provinciale qui touche les boissons alcooliques dans le calcul de la TPS frappant ces produits.

Monsieur le président, notre mémoire donne plus de détails au sujet de ces propositions. Nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.

Le président: Je me permettrais de poser la première question. L'annexe 4 indique que le coût de production de 750 millilitres d'un spiritueux canadien type comme le rye ou le gin est de 2,75\$, et que la taxe d'accise fédérale est de 10\$ le litre. Pourriez-vous nous expliquer ces chiffres?

M. Campbell: La taxe est de 10,73\$ le litre d'alcool pur.

Le président: Cela représente donc une taxe de 3,22\$. Pourquoi d'autres taxes s'ajoutent-elles? N'est-ce pas le coût de ce produit à la sortie de l'usine?

M. Campbell: C'est le prix du produit après remise des droits.

Le président: Cela amène le prix du produit à 5,97\$. Pourquoi les régies provinciales appliqueraient-elles une marge bénéficiaire plus élevée qu'elles ne le font actuellement?

M. Campbell: C'est que les régies perdront des recettes importantes car elles ne pourront plus calculer leur marge bénéficiaire sur un produit majoré de la taxe de vente fédérale.

Le président: A combien s'élèveront leurs pertes? Supposons qu'elles continuent de percevoir 7,10\$ en taxe comme c'est le cas actuellement. S'agit-il d'une taxe de vente au détail ou d'une autre taxe provinciale? Quel nom donne-t-on à cette autre taxe provinciale?

M. Campbell: Certaines provinces imposent une taxe absolue, ou prélèvement, en plus de l'impôt sur la valeur. Leur imagination dans ce domaine ne connaît pas de bornes. Voilà ce que sont ces autres taxes. Nous vous donnons un taux provincial moyen.

Le président: Selon le tableau, les provinces prélèvent actuellement 8,72\$.

[Text]

Mr. Campbell: That is right, plus their provincial sales tax.

The Chairman: Well, the provincial sales tax has to be on the price, \$8.72. We now have the federal excise tax, the cost of production, and the provincial tax. Does that not come to \$9.16? That is \$14.69, is it not?

Mr. Campbell: The provinces will now lose 120% of the \$1.13.

The Chairman: Wait a minute. We just agreed they would be happy to take what they already have. We are giving them the \$8.72 in that figure.

Mr. Campbell: No, we are not.

The Chairman: I am going to assume we give them \$8.72.

Mr. Campbell: Okay. You are going to assume they become revenue neutral.

The Chairman: Yes.

Mr. Campbell: But to do that they have to raise their mark-ups, because one element of the price formula is now removed.

The Chairman: All right. Let us assume they raise their mark-ups to wind up with the same dollars they had before. That gives you \$14.69. Federal tax is 9% of that. I do not know what that is. My mathematics are not very good these days. It is roughly \$1.30, is it not?

Mr. Campbell: That is right—\$1.32.

The Chairman: Okay. That is \$16.01; and you say provincial sales tax on top.

Mr. Jay Shecter (Chairman, Taxation and Economic Policies Committee, Association of Canadian Distillers): Provincial sales tax on top of that—10% provincial sales tax.

The Chairman: All right. Provincial sales tax at 10% is \$1.60. That is \$17.60.

Mr. Shecter: Right.

The Chairman: Your present price is \$17.40. Is that all we are talking about?

Mr. Shecter: No.

The Chairman: Well, you are even. You have your \$2.75. The feds are even; they have their \$3.22. They have their \$1.30 in federal sales tax. Before they were only getting \$1.13. The difference in price is 20 cents. Is that what we are talking about? How do you lose \$40 million at 20 cents?

Mr. Shecter: The federal government is going to take more than it now receives on the sales tax. This present sales tax is now giving the federal government \$1.13. The 9% is now going to be applied just before the provincial sales tax in the ordering.

[Translation]

M. Campbell: C'est juste, mais il faut ajouter la taxe de vente provinciale.

Le président: Mais la taxe de vente provinciale s'applique au prix, 8,72\$. Si l'on additionne la taxe d'accise provinciale, le coût de production et la taxe provinciale n'obtient-on pas 9,16\$? Je veux dire 14,69\$, n'est-ce pas?

M. Campbell: Les provinces perdront 120 p. 100 de 1,13\$.

Le président: Un instant. Nous avons déjà convenu qu'elles se contenteraient de ce qu'elles ont déjà. Elles reçoivent 8,72\$.

M. Campbell: Non.

Le président: Supposons qu'elles reçoivent 8,72\$.

M. Campbell: Vous vouliez que nous supposions que leurs recettes ne s'accroissent pas.

Le président: Oui.

M. Campbell: Pour ce faire, il leur faudra augmenter leurs droits puisqu'on supprime la taxe fédérale de vente.

Le président: J'en conviens. Supposons donc qu'elles augmentent les droits qu'elles prélèvent pour que leurs recettes demeurent les mêmes. Cela nous donne 14,69\$. Il faut ajouter à cela une taxe fédérale de 9 p. 100. Si je peux toujours compter, cela représente 1,30\$, n'est-ce pas?

M. Campbell: C'est juste, 1,32\$.

Le président: Cela nous amène à 16,01\$, ce à quoi, selon vous, il faut ajouter la taxe de vente provinciale.

M. Jay Shecter (président, Comité sur la taxation et les politiques économiques, Association des distillateurs canadiens): La taxe de vente provinciale est de 10 p. 100.

Le président: Je vois. À 10 p. 100; la taxe de vente provinciale représente 1,60\$. Cela fait 17,60\$.

M. Shecter: C'est juste.

Le président: Le prix actuel est de 17,40\$. Est-ce que cela comprend tout?

M. Shecter: Non.

Le président: Vous n'y perdez donc pas. Vous recevez 2,75\$. Le gouvernement fédéral touche la même chose en taxe d'accise, soit 3,22\$, et en taxe de vente, 1,30\$, alors qu'avant il touchait 1,13\$. L'écart dans le prix est de 20c. Est-ce de cet écart que nous discutons? Comment un écart de 20c. peut-il entraîner une perte de 40 millions de dollars?

M. Shecter: Le gouvernement fédéral percevra davantage qu'avec la taxe de vente. À l'heure actuelle, cette taxe représente 1,13\$. La taxe de 9 p. 100 s'appliquera avant la taxe de vente provinciale au moment de la commande.

[Texte]

The Chairman: That is right. It is applied on \$14.69.

Mr. Shecker: I have not been following your calculations exactly, but it is going to provide them with another 20¢ or so.

The Chairman: Yes. That is it. That is the total amount.

Mr. Shecker: Yes.

The Chairman: Are you saying the total amount of increase in tax is going to—

Mr. Shecker: That is about \$25 million for our industry.

The Chairman: Why do we get \$40 million on table 1 on page 7?

Mr. Shecker: There is \$15 million in additional excise, because sales will rise slightly.

The Chairman: Sales will rise?

Mr. Shecker: Yes.

Mr. Campbell: There is actually a modest price decrease there.

Mr. Shecker: Under the assumption you are giving us, the retail price goes down slightly and therefore sales rise slightly, so there is more federal excise tax collection, plus the sales tax goes up.

The Chairman: Are you guys complaining that sales go up?

Mr. Shecker: In a competitive sense we are complaining, yes. If you look at page 7, table 1, you can see that while the burden on the spirit industry goes up \$40 million, at the same time that is happening the sales tax burden on the beer industry drops by almost \$175 million.

The Chairman: We will talk about beer on another occasion. I presume we are going to see the beer boys.

I have the ultimate cost after provincial tax has been paid going up by 20¢ a bottle. I want to know how sales go up because the price goes up.

Professor T. Wilson (Association of Canadian Distillers): I just want to clarify. In table 1 in the brief the assumption is that the percentage mark-up levied by the province does not change. As a result of that, since the provinces are collecting less revenue, the price does fall slightly. That is where this gain—

• 1635

The Chairman: In my calculations, I said you give the province the same revenue, but you say the provincial revenue falls.

[Traduction]

Le président: C'est juste. À l'heure actuelle, cette taxe s'applique au prix de 14,69\$.

M. Shecker: J'ai du mal à vous suivre, mais si j'ai bien compris, le gouvernement fédéral percevra 20c. de plus.

Le président: Oui. C'est le montant total.

M. Shecker: Oui.

Le président: Faut-il comprendre que les taxes augmenteront de... .

M. Shecker: D'environ 25 millions de dollars pour notre secteur.

Le président: Pourquoi parlez-vous de 40 millions de dollars au tableau 1 de la page 7.

M. Shecker: Parce que le gouvernement percevra 15 millions de dollars de plus en taxes d'accise en raison d'une légère augmentation des ventes.

Le président: Vous vous attendez à une augmentation des ventes?

M. Shecker: Oui.

M. Campbell: Le prix diminue même légèrement.

M. Shecker: Compte tenu de l'hypothèse sur laquelle nous nous fondons, le prix au détail diminue légèrement, ce qui entraîne une légère augmentation des ventes. Le gouvernement fédéral perçoit davantage de taxes d'accise, et la taxe de vente augmente.

Le président: Vous vous plaignez-vous de ce que vos ventes augmentent?

M. Shecker: Nous nous plaignons d'une concurrence injuste. Le tableau 1 à la page 7 indique que le fardeau fiscal des distillateurs augmentera de 40 millions de dollars, alors que celui des brasseurs diminuera de près de 175 millions de dollars.

Le président: Nous discuterons de tout cela avec les brasseurs qui ne manqueront certainement pas de venir nous rendre visite.

Si j'ai bien compris, le prix de chaque bouteille de spiritueux augmente de 20c. après versement de la taxe provinciale. Je me demande pourquoi les ventes augmentent si les prix augmentent.

M. T. Wilson (Association des distillateurs canadiens): Permettez-moi de vous donner des précisions. Le tableau 1 part de l'hypothèse que les droits prélevés par les provinces demeurent les mêmes. Les provinces prélevant moins de taxe les prix baissent légèrement. Et c'est là que ce gain... .

Le président: D'après mes calculs, la taxe provinciale reste la même mais vous, vous prétendez qu'elle baisse.

[Text]

Prof. Wilson: I think the arithmetic you were doing was on the assumption that there was not an adjustment on the provincial mark-up. Table 1 shows that without any change in provincial mark-ups, both the federal government and the provincial government will get less revenue from the alcohol beverages sector as a whole, even though the federal government will collect more from the spirit sector. There is a large decline in beer.

The Chairman: You have me confused. According to table 1 we are going to get \$40 million more revenue.

Prof. Wilson: More revenue from spirits, but \$174 million less from beer.

The Chairman: What does beer have to do with it? You do not make beer, do you?

Prof. Wilson: In order to understand this industry, because these products are close substitutes—

The Chairman: Why do we want to talk about beer? Why do we not talk about booze?

Prof. Wilson: You have to talk about the three products together to analyse the impact on this particular sector.

Mr. Dorin: It shifts the burden from one sector to the other. That is the issue here.

Prof. Wilson: That is correct.

The Chairman: What about the price? You just finished telling me that as a result of the removal of the 19% federal sales tax and without any change in provincial mark-ups, the price of spirits will go down.

Prof. Wilson: It will go down slightly in table 1.

The Chairman: All right. What would it go down to?

Mr. Campbell: It would drop 66¢ in Ontario, for example.

The Chairman: It will drop 66¢ in Ontario. You say your product is price sensitive, so you will sell more product.

Mr. Campbell: That is right.

The Chairman: If you sell more product, do you not get more \$2.75 per bottle?

Mr. Campbell: At 2% of our sales, yes. We would not get more per bottle, but we would get that many more bottles.

The Chairman: You get more sales. Why would you be worried about what happens to the beer guys?

Mr. Campbell: Mr. Chairman, you have to realize that the provinces are not going to accept this reduction in revenue from spirits. The sales increase is not going to occur because you have to assume the the revenue is going to be protected.

[Translation]

Le professeur Wilson: Vos calculs supposaient que les droits perçus par la province ne seraient pas ajustés. D'après le tableau 1, en l'absence d'un ajustement, le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial tireraient moins de revenus de tout le secteur des boissons alcoolisées même si le gouvernement fédéral percevait plus sur les alcools proprement dit. Les revenus tirés de la bière baissent considérablement.

Le président: Je ne comprends plus. D'après le tableau 1, les revenus vont augmenter de 40 millions de dollars.

Le professeur Wilson: Les revenus sur les alcools proprement dit, mais sur la bière, ils vont baisser de 174 millions de dollars.

Le président: Qu'est-ce que la bière vient faire là-dedans? Vous ne fabriquez pas de bière, que je sache?

Le professeur Wilson: Pour bien comprendre cette industrie, étant donné que tous ces produits sont très interchangeables...

Le président: Pourquoi parler de la bière? Pourquoi ne parlons-nous pas des boissons fortes?

Le professeur Wilson: Il faut considérer les trois produits pour bien comprendre les répercussions sur l'ensemble du secteur.

M. Dorin: Un secteur est favorisé par rapport à un autre. Voilà ce dont il est question.

Le professeur Wilson: Précisément.

Le président: Et le prix? Vous venez de me dire qu'avec la suppression de la taxe de vente fédérale de 19 p. 100, si les droits perçus par les provinces restent inchangés, le prix des alcools forts va baisser.

Le professeur Wilson: On voit une légère baisse au tableau 1.

Le président: Très bien. De combien va-t-il baisser?

M. Campbell: De 66c. en Ontario, par exemple.

Le président: Il va tomber de 66c. en Ontario. Vous dites que votre produit est tributaire des prix, vous allez donc en vendre plus.

M. Campbell: C'est exact.

Le président: Si vous en vendez plus, ces 2,75\$ que vous touchez par bouteille seront plus nombreux, n'est-ce pas?

M. Campbell: À 2 p. 100 de nos ventes, effectivement. Nous ne toucherons pas plus par bouteille, mais nous vendrons plus de bouteilles.

Le président: Vos ventes augmentent. Pourquoi vous inquiéter du sort des fabricants de bière?

M. Campbell: Monsieur le président, il ne faut pas se faire d'illusion, les provinces ne vont pas se résigner à ce que les revenus—qu'elles tirent—de l'alcool diminuent. Les ventes ne vont pas augmenter parce que les provinces vont protéger leurs revenus.

[Texte]

What we are trying to display in this table is that a simple application of the GST the way you have proposed it, moving it to 9% downstream, creates a higher tax burden on spirits, a lower tax burden on beer and a slightly higher tax burden on wine. The point we are trying to make is that this is already an uneven tax burden, and this situation makes it worse. Therefore, in the spirit of being helpful to you and to ourselves—to keep ourselves even at least—we are suggesting that you have to do something else, and that means changing excise.

The Chairman: What you are really saying is that you do not like the current Excise Tax Act, which taxes spirits at \$10.73 a gallon on absolute alcohol, beer at \$3.86 a gallon on absolute alcohol, and wine at \$3.73 a gallon on absolute alcohol.

Mr. Campbell: You have it.

The Chairman: From then on you are all happy.

Mr. Campbell: No. There are anomalies in the provincial rates as well, but we are obviously not discussing those here.

The Chairman: The fact is we cannot do much about what the provinces do. We have our problems. People are suggesting we beat them up and get them to join the GST, but it is not necessarily as easy as all that.

The fact is you are saying that if prices drop and if there is no change in the rules, the price of liquor would go down by 66¢ a bottle in Ontario.

Mr. Campbell: That is right. If the province does not respond, that would be correct.

The Chairman: If the province does not take the 66¢. If that happens, you believe there will be an improvement in your volume because you will sell more.

Mr. Campbell: Yes, because we are price elastic.

• 1640

The Chairman: Yes. So at that point you are better off than you were before.

Mr. Campbell: Yes, we are better off because we have more volume at a lower price to the consumer.

The Chairman: The problem you have with beer is still there, and the problem you have with wine is still there, but you are better off.

Mr. Shecter: On the assumption that the province does not respond, correct.

Mr. Campbell: But that is a mug's assumption. And this is another of our points. You cannot separate what you do from what the provinces do. You share the tax field. It is one of your most productive tax fields. It is an unevenly applied tax field, and so whatever you do, if that creates a change in your other taxing partner, he is going

[Traduction]

Dans ce tableau, nous essayons d'expliquer d'une façon simple ce qui se produira lorsque la TPS sera appliquée; ces 9 p. 100 se répercutent et provoquent une augmentation de la taxe sur les alcools, une diminution de la taxe sur la bière et une légère augmentation sur les vins. C'est déjà une taxe très inégale, cette mesure ne fera qu'aggraver la situation. Nous pensons donc qu'il est de votre intérêt, et du nôtre également, ne serait-ce que pour ne pas aggraver notre situation, de trouver une autre solution, c'est-à-dire de changer la taxe d'accise.

Le président: Autrement dit, la Loi actuelle sur la taxe d'accise qui impose un droit de 10,73\$ le gallon d'alcool pur dans les alcools forts, de 3,86\$ le gallon d'alcool pur dans la bière et de 3,73\$ le gallon d'alcool pur dans le vin ne vous plaît pas du tout.

M. Campbell: Exactement.

Le président: À part ça, vous n'avez aucun sujet de mécontentement.

M. Campbell: Non. Il y a des anomalies également dans les taxes provinciales mais nous ne sommes pas ici pour parler de cela.

Le président: Effectivement, nous n'avons pas grande influence sur ce que font les provinces. Nous avons nos propres problèmes. Certains voudraient que nous les forçons à cautionner la TPS, mais ce n'est pas nécessairement aussi simple.

Cela dit, avec votre avis si les prix baissent et si les règles ne changent pas, le prix d'une bouteille devrait baisser de 66c en Ontario.

M. Campbell: Exactement. Si la province ne réagit pas, c'est ce qui se produira.

Le président: Si la province ne s'approprie pas les 66c. Si c'est le cas, vous pensez que le volume de vos ventes pourrait augmenter.

M. Campbell: Effectivement parce que dans notre industrie notre demande est fonction des prix.

Le président: Voilà; et dans cette situation, vous vous en tirez mieux qu'avant.

M. Campbell: Oui, nous nous en tirons mieux puisque le volume des ventes augmente à un prix inférieur.

Le président: Mais le problème de la bière ne disparaît pas, le problème du vin non plus, mais vous, vous vous en tirez mieux.

M. Shecter: À condition que la province ne réagisse pas, effectivement.

M. Campbell: Mais là, c'est un jeu de dupe. Et cela nous amène à un autre de nos arguments: on ne peut pas séparer ce que vous faites et ce que font les provinces. Vous vous partagez le champ d'imposition. Or, notre secteur est un de vos champs les plus productifs. La taxe s'applique d'une façon inégale, si bien que tout ce que

[Text]

to adjust, just as if the province comes along and over compensates you are going to adjust because you are going to lose revenue.

Mr. Gabor Jellinek (Chairman of the Board, Association of Canadian Distillers): Mr. Chairman, the reality of life today in Canada is that in the beverage alcohol sector, as recognized by the federal government on a macro-economic basis... is treated federal excise tax on the basis of total revenue to the Government of Canada. That sector is composed of three subsectors. The three subsectors are distilled beverage alcohol, beer, and wine. We are inter-related, we are competitive in nature, and we exist because the Canadian consumer desires all three products. But the current relative burden of taxation has to be evenly distributed in any change in the GST.

Currently, if this is your philosophy of we are better off, yes, we are, but we have to look at the total marketplace, and the total marketplace in reality for the consumer is all three beverage sectors. And the federal government expressed an intent of an objective for the sales tax reform to ensure fairness and equity, and therefore—

The Chairman: I know. But let us stop there. Fairness and equity in your system—but what you are saying is that this has never been fair and therefore let us correct excise tax problems. I just do not think we are really ready to make recommendations on the excise tax and that kind of thing, though one of these days we are going to have to do that, because it may be as you pointed out in your initial suggestions that we are losing all sorts of revenue because of smuggling and the rest.

I am going to Mr. Manley.

Mr. Manley (Ottawa South): I think we should be looking at whether we make recommendations in this area. I am intrigued by the disparity in how we tax these different alcohol vehicles, if you like. If we were to tax spirits, beer, and wine on what you consider to be an equivalent basis, what impact is that likely to have on the price at the consumer level of a case of beer? Are we talking \$5 or \$10 a case, or are we talking pennies?

Mr. Campbell: We have done some preliminary work on that. Mind you, we are not advocating that you go to total equivalency. We would like to think that is the case down the road some time. We realize that is a big jump to take in one step and that it is a big jump for this committee to take.

Strangely enough, you could come out revenue neutral on each of these beverages—in other words, get rid of this disparity that we have demonstrated in table 1 so that neither's sales or prices are affected to any great extent. You could do that by adjusting excise on beer by about

[Translation]

vous pouvez faire se répercute forcément sur votre partenaire fiscal, la province, qui va compenser. De la même façon, si la province compense à l'excès, vous allez faire des ajustements pour compenser votre propre perte de revenus.

M. Gabor Jellinek (président du Conseil d'administration, Association canadienne des distillateurs): Monsieur le président, à l'heure actuelle, le gouvernement fédéral se fonde sur des principes macro-économiques et impose la taxe d'accise sur le secteur des boissons alcoolisées en se basant uniquement sur le revenu global qu'il peut en tirer. Ce secteur se répartit en trois secteurs de production qui sont les boissons alcoolisées distillées, la bière et le vin. Ce sont des secteurs concurrentiels et liés entre eux qui existent parce que les consommateurs canadiens recherchent ces trois produits. Mais il faut absolument que la nouvelle TPS répartisse également sur les trois secteurs le fardeau d'imposition.

Vous semblez considérer que nous nous en tirons mieux avec le nouveau système, c'est exact, mais il faut tenir compte de l'ensemble, c'est-à-dire des trois secteurs des boissons alcoolisées. Le gouvernement fédéral a annoncé son intention de réformer la taxe de vente pour en faire un outil plus juste et plus équitable et, dans ces conditions...

Le président: Je sais. Mais restons-en là. La justesse et l'équité de notre système... Vous prétendez vous, que cela n'a jamais été équitable et qu'il fallait s'attaquer au problème posé par la taxe d'accise. Je doute que nous soyons prêts à faire des recommandations sur la taxe d'accise mais je sais qu'un jour ou l'autre il faudra en venir là car, comme vous l'avez fait observer vous-même, la contrebande est un problème et nous perdons des revenus considérables.

Je donne la parole à M. Manley.

M. Manley (Ottawa-Sud): Peut-être devrions-nous envisager de faire des recommandations à ce sujet. Cet écart d'imposition entre les différents types d'alcool m'étonne beaucoup. Si les alcools forts, la bière et le vin étaient taxés sur une base que vous considérez comme équivalente, quel effet cela aura-t-il sur les prix à la consommation, par exemple pour une caisse de bière? Est-ce que la différence serait de 5\$ ou 10\$ la caisse ou de quelques cents?

M. Campbell: Nous avons commencé à réfléchir à cette question, mais n'oubliez pas que nous ne réclamons pas une parité totale. Nous savons que l'écart est un peu trop grand pour qu'on puisse y parvenir en une seule fois, nous savons que, pour ce Comité, ce serait un saut considérable, mais nous espérons y parvenir un jour ou l'autre.

Il est intéressant de noter que les revenus pour chacune de ces boissons pourraient demeurer inchangés. Autrement dit, on pourrait éliminer la disparité que nous avons montrée au tableau 1 en ne touchant pratiquement pas au niveau de vente et au prix. Il suffirait d'ajuster la

[Texte]

50%. That would not substantially increase the price of beer. We are talking about less than a penny a bottle. But we have not done the calculation, Mr. Manley, that would show what would happen if you had total equivalency. We have not gone that far even in our dreams.

Mr. Manley: But you are not talking about a huge increase in price.

Mr. Campbell: No. Because of the huge volumes of beer, the taxes that can be created with those volumes is very substantial, so it does not affect the price substantially.

Mr. Jellinek: Can I just add that 1¢ represents \$40 million of revenue.

• 1645

Mr. Manley: You said 1¢ on a bottle of beer.

Mr. Jellinek: On a bottle of beer.

Mr. Manley: That is \$40 million. That is staggering, even to someone who went to Carleton University.

Mr. Campbell: And beer is relatively price inelastic too, so reasonable price increases do not result in declines in the volume of beer.

Mr. Manley: Any time you shift the tax burden around there are winners and losers. Have you any kind of demographic information that you could offer us showing if this kind of adjustment were made who is paying and who would be gaining out of that?

Mr. Campbell: Yes. We have done some public opinion work on who the consumers are, and there are variation preferences from different demographic groups. I could share these. These were done by Environics. What they tell you is that income is not a good predictor of the choice of beverage. There is a myth around that spirits are consumed by high income people, and that beer is the working man's drink. This data has shown us that in the \$15,000 to \$25,000 income group the percentage of adults that drink spirits is 42%, those who drink beer are 40%, and those who drink wine 42%. For those with income over \$35,000, those figures are 53% for spirits, 52% for beer, and 60% for wine.

What it means is that as income rises people tend to drink more, but across the board. The interesting thing is that gender and age are determinants of drink of preference. Beer is very heavily skewed towards men, and to young men in particular, so 62% of men drink beer, whereas only 32% of women drink beer.

There is another interesting demographic here in that women as a group and seniors as a group prefer spirits over beer. The skewing of the tax rates toward beer

[Traduction]

taxe d'accise sur la bière d'environ 50 p. 100. Cela ne ferait pas augmenter beaucoup le prix de la bière. Il s'agit de moins d'un cent la bouteille. Cela dit, monsieur Manley, nous n'avons pas calculé ce qui se produirait en cas de parité absolue. Nous n'en sommes pas encore là, même pas en rêve.

M. Manley: Mais vous n'envisagez pas une énorme augmentation de prix.

M. Campbell: Non. Dans le secteur de la bière, les volumes sont tellement énormes qu'on peut en retirer des revenus fiscaux considérables sans beaucoup toucher au prix.

M. Jellinek: Je précise qu'un cent représente 40 millions de dollars de revenus.

M. Manley: Vous dites un cent par bouteille de bière.

M. Jellinek: Par bouteille de bière.

M. Manley: Cela fait 40 millions de dollars. C'est effarant, même pour quelqu'un qui est allé à l'Université Carleton.

M. Campbell: Et la demande de bière est relativement peu sensible aux variations de prix: quand les augmentations sont raisonnables, le volume ne diminue pas.

M. Manley: Chaque fois qu'on déplace le fardeau fiscal, il y a des gagnants et des perdants. Avez-vous des indications démographiques sur ce type d'ajustement, qui est susceptible d'y gagner ou d'y perdre?

M. Campbell: Oui, nous avons fait des recherches sur les consommateurs et sur leur préférence selon les groupes démographiques. Je pourrais vous les communiquer. C'est Environics qui a effectué ces travaux. On s'aperçoit que le choix d'une boisson ne dépend pas du revenu. On prétend que les gens qui ont un revenu élevé préfèrent les alcools forts et que la bière est la boisson du travailleur, mais c'est un mythe. D'après ces données, parmi les gens qui ont un revenu de 15 à 25,000 dollars par an, 42 p. 100 des adultes boivent des alcools forts, 40 p. 100, de la bière et 42 p. 100, du vin. Parmi ceux qui ont un revenu supérieur à 35,000 dollars, 53 p. 100 boivent des alcools forts, 52 p. 100 de la bière et 60 p. 100 du vin.

Autrement dit, lorsque les revenus augmentent, les gens boivent plus, mais de tous les types d'alcool. Ce qui est intéressant, c'est que le sexe et l'âge sont déterminants. Ce sont surtout les hommes qui boivent de la bière, en particulier les jeunes hommes, et 62 p. 100 des buveurs de bière sont des hommes alors que 32 p. 100 seulement sont des femmes.

Autre particularité démographique intéressante, dans l'ensemble les femmes et les personnes âgées préfèrent les alcools forts à la bière. Par conséquent, en favorisant la

[Text]

actually then favours the young male demographic group at the expense of females and seniors.

Mr. Manley: In other words, if we have a look at the system in terms of how it is currently affecting people, the load is falling heaviest on women as opposed to men, and heaviest on older people as opposed to younger people.

Mr. Campbell: Exactly.

Mr. Manley: We are getting a little bit away from the GST, but where does this take us in terms of frequency of involvement in driving offences and this kind of thing? Is there any argument that you can make for your equalization on that basis?

Mr. Campbell: Certainly. It is a proven fact that the group that is most involved in drinking-and-driving crashes are young males, and as we have shown here this is the group that has a heavy preference for beer. Some of the OPP surveys that have been published show that the people they have apprehended for drinking and driving, impaired driving, have mostly said they had been drinking beer. I am talking 60% to 70% who said they had been drinking beer.

Again, to follow your point, it does not make sense to tax one lower than the other, and in fact we think the government is sending a signal out to people that because one is taxed higher than the other one has to be more careful with one than the other. That is a poor signal we are sending to the public.

The Acting Chairman (Mr. Richardson): If there members with other questions get a signal up here if you would like to ask them, because we are running out of time.

• 1650

Perhaps contrary to the chairman's earlier questioning, I think this whole exercise involves more than GST. What we are doing here is talking about tax reform and that part of tax reform that GST involves. The goals, as I understand it, of tax reform do include fairness, simplicity, efficiency and stable revenues.

This has been quite an awakening for me, and in looking over your brief I found it very enlightening. I am surprised at this whole business of the excise tax and what appears to be a real disparity in the taxation of spirits, wine and beer. How long has this been going on? Is this a new thing or is this an historic matter?

Mr. Campbell: It is historic. Nobody knows when it started nor why. There are all kinds of guesses about it and you will see references to hard liquor as opposed to other kinds of drinks and wine as a food and this kind of stuff, and it may have been perceptions like this that gave rise to differential treatment over the years, but this has

[Translation]

bière, les taux d'imposition favorisent les jeunes hommes aux dépens des femmes et des personnes âgées.

M. Manley: Autrement dit, si nous considérons les effets du système actuel sur la population, les femmes supportent une plus grande part du fardeau que les hommes et les personnes âgées une plus grande part du fardeau que les jeunes.

M. Campbell: Exactement.

M. Manley: Nous nous écartons un peu de la TPS, mais qu'est-ce que cela signifie pour les problèmes de conduite avec des facultés amoindries, etc.? Est-ce que ce ne serait pas un argument en faveur de la parité?

M. Campbell: Absolument. Il est prouvé que le groupe le plus souvent responsable des accidents causés par l'alcool se sont les jeunes hommes et, comme nous venons de le dire, c'est un groupe qui préfère de beaucoup boire de la bière. D'après des sondages de la police provinciale ontarienne la majorité des gens qui sont appréhendés pour conduite en état d'ivresse ou conduite avec des facultés amoindries avaient bu de la bière. De 60 à 70 p. 100 d'entre eux déclarent qu'ils ont bu de la bière.

Je reviens à vos observations, il est illogique de taxer un type d'alcool moins qu'un autre et le gouvernement semble même dire aux gens qu'ils devraient faire plus attention à un type d'alcool qui est plus taxé qu'à un autre qui l'est moins. Il est regrettable de donner cette impression au public.

Le président suppléant (M. Richardson): Si certains ont des questions à poser, qu'ils me fassent signe car nous allons manquer de temps.

Contrairement à ce que le président disait tout à l'heure, je pense que le problème dépasse le simple cadre de la TPS. En effet, notre discussion porte sur la réforme fiscale et, en particulier, l'élément TPS dans le cadre d'une réforme fiscale. À mon avis, les objectifs d'une réforme fiscale sont l'équité, la simplicité, l'efficacité, et la stabilité des recettes.

Tout cela m'a beaucoup donné à réfléchir et, en particulier, votre mémoire m'a beaucoup appris. Cette histoire de la taxe d'accise et cette disparité qui semble exister entre les spiritueux, le vin et la bière, tout cela m'a beaucoup surpris. Depuis combien de temps cela dure-t-il? Est-ce que c'est nouveau ou bien est-ce que cela dure depuis longtemps?

M. Campbell: C'est très ancien. Personne ne sait comment cela a commencé ni pourquoi. On peut faire des suppositions et on trouve des références aux spiritueux par opposition aux autres boissons et au vin considérés comme produits alimentaires, etc. C'est peut-être ce genre de notion qui est à l'origine de cette

[Texte]

been going on since excise was first introduced in Canada, which I think was 120 years ago. It has been that way.

As society progresses people are coming to realize that it is not the beverage you drink, it is the amount of alcohol you drink that determines alcohol abuse, for example. No, we do not know why it exists. We wish we did. The fact is it is there and people are coming to realize now that it does not make sense. In other countries, for example, where that disparity has existed—U.K., as an example—they are starting now to bring those rates closer together.

The Acting Chairman (Mr. Richardson): As I say, I think it is something the committee should look at in preparing their report on the general question, but am I correct then from your report to conclude that the current proposals under GST would add to this distortion?

Mr. Campbell: Yes. That is what we have tried to depict in table 1, despite the chairman's arithmetic here. It actually just makes the uneven field more uneven.

The Acting Chairman (Mr. Richardson): Of course, the chairman's difficulty was that your assumption requires the assumption that the provinces would try to recoup what loss they would have from revenues from the sale of spirits.

Mr. Campbell: Yes.

The Acting Chairman (Mr. Richardson): Is there any reason to think they would not? They always have, have they not?

Mr. Campbell: Absolutely. We know them well and I can guarantee you that that is the first thing they would do, to make sure they protect their revenue from—

The Acting Chairman (Mr. Richardson): I would just like to close with a question, unless there are any other questions. In your information, is there a solution to this thing that at the same time provides equal or proportionate revenue to the provinces, that if they were to maintain the same revenue they get now, the federal government would maintain their revenues and we could have a fair level of pricing between the three kinds of spirits?

Mr. Campbell: We believe it is possible. We have run that scenario through our model so we are pretty confident that it can be done with effects on sales in the three sectors of under 1%, which is about as close to neutral as you can get in our view, with a slight increase in total federal revenues also of under 1% and a slight loss in provincial revenues also of under 1%. So when you are modelling, as you know, to get that close is pretty remarkable and that involves some adjustment of excise on the three items and some adjustment of provincial mark-ups as well. But it is possible to do.

[Traduction]

différence mais en tout cas, elle remonte aux débuts de la taxe d'accise au Canada, il y a 120 ans, je crois. Ça a toujours été comme ça.

Avec l'évolution de la société, on a fini par s'apercevoir que l'important, ce n'est pas le type de boisson consommée mais la quantité d'alcool. Non, nous n'en connaissons pas la raison. Nous voudrions bien. Cela dit, il y a des gens qui s'aperçoivent aujourd'hui que c'est très illogique. Cette même disparité existait dans d'autres pays, au Royaume-Uni par exemple, mais on commence à la rectifier.

Le président suppléant (M. Richardson): Comme je l'ai dit, le Comité devra en tenir compte quand il préparera son rapport général et vous pensez, n'est-ce pas, que les propositions dont nous sommes saisis aggraverait encore cette distorsion?

M. Campbell: Oui. C'est ce que nous avons essayé de montrer au tableau 1, en dépit des calculs du président. En fait, cel aggrave encore cette disparité.

Le président suppléant (M. Richardson): Si le président n'était pas d'accord, c'est que vous semblez présumer que les provinces essaieront de compenser les pertes de recettes sur les ventes de spiritueux.

M. Campbell: Oui.

Le président suppléant (M. Richardson): Est-ce que quelque chose permet de penser qu'elles ne le feraient pas? Elles l'ont toujours fait, n'est-ce pas?

M. Campbell: Absolument. Nous les connaissons bien et je peux vous garantir que ce serait leur première réaction, elles protégeraient leurs recettes. . .

Le président suppléant (M. Richardson): Je vais terminer par une dernière question, à moins qu'il n'y en ait d'autres. Vous nous proposez une solution qui assurerait des recettes égales ou proportionnelles aux provinces; les provinces conserveraient les mêmes recettes, le gouvernement fédéral conserverait les mêmes recettes et les prix des trois types de boissons seraient équitables, n'est-ce pas?

M. Campbell: Nous pensons que c'est possible. Nous avons imaginé un modèle et un scénario et nous pensons que c'est possible avec des répercussions inférieures à 1 p. 100 sur les ventes dans les trois secteurs. C'est à notre avis ce qu'on peut espérer de plus neutre et cela s'accompagnerait d'une légère augmentation des recettes totales du gouvernement fédéral, une augmentation inférieure à 1 p. 100 également, et une légère perte de recettes pour les provinces, également inférieure à 1 p. 100. Comme vous le savez, avec un modèle il est assez extraordinaire d'obtenir des résultats aussi justes et cela exige des ajustements de la taxe d'accise sur les trois secteurs et également des ajustements des taxes provinciales. Mais c'est possible.

[Text]

The Acting Chairman (Mr. Richardson): I would recommend then that the committee look at that. The Department of Finance presumably has that. . . ?

Mr. Campbell: We can give you that scenario today. We have worked it out for Ontario as a sample province.

• 1655

The Acting Chairman (Mr. Richardson): I think that would be helpful to the committee. Thank you very much, gentlemen.

The Chairman: Let us get this show on the road. Our next witness is the Calgary Tent and Awning Company, and thank you very much for coming down. Marty Way is the sales representative. Mr. Way, I am pushing you right along here because I want to get this show on the road. It is 5 o'clock on a Thursday night and a lot of us have to head out to do other things as we are always stuck to do.

Mr. Way is the sales representative for the Calgary Tent and Awning Company Limited. Their head office is in Calgary, Alberta. Thank you for coming here. If you would like to set out your concerns, then we can get on with the questioning.

Mr. Marty Way (Sales Representative, Calgary Tent and Awning Company Limited): Thank you, Mr. Chairman. I would like to begin by broadening my base of representation here this afternoon. The submission was submitted under the letterhead of Calgary Tent and Awning. It is actually an accumulation of input from members of the Canadian Industrial Fabrics Institute that we had put together. On September 15 they had indicated to me they might be a little bit slow getting the brief out on time, so we submitted also on the Calgary Tent and Awning letterhead. I am actually rather flattered that the Calgary Tent and Awning one was accepted and the Canadian Industrial Fabrics' one was not.

I am delighted to be here. The Canadian Industrial Fabrics Institute is made up of end-product manufacturers in the textile industry. About 80% of our membership is in the end-product manufacturing end of it. There are also weavers, coders and textile dyers, who represent about 15% of our membership, and we also have distributors and importers, about 5% of our membership.

• 1700

We have essentially asked our members for their opinion on what the goods and services tax is and how they anticipate it will impact on their businesses, and the response we have received from them generally, and not surprisingly, is that they are very much in favour of it. The textile industry for a lot of years has been labouring under some very awkward taxation regulations with the federal sales tax. We have been talking about changes in the tax system for over 20 years now, and I understand 20,000 rulings are made annually on the federal sales tax

[Translation]

Le président suppléant (M. Richardson): Nous allons donc recommander au Comité d'étudier cette possibilité. J'imagine que le ministère des Finances a dû recevoir. . . ?

M. Campbell: Nous pouvons vous donner ce scénario tout de suite. Nous en avons communiqué un exemplaire à l'Ontario; c'est la province que nous avons utilisée dans notre modèle.

Le président suppléant (M. Richardson): Je crois que ce serait très utile. Merci infiniment, messieurs.

Le président: Allons-y. Nous allons maintenant entendre le porte-parole de la *Calgary Tent and Awning Company* qui est représentée par Marty Way, représentant de commerce. Monsieur Way, je vous remercie d'être venu ce soir et ne vous offusquez pas si je vous pousse un peu. Il est 17 heures, nous sommes jeudi soir et beaucoup d'entre nous ont d'autres engagements comme toujours.

M. Way est le représentant de commerce de la *Calgary Tent and Awning Company Limited* dont le siège social se trouve à Calgary, en Alberta. Je vous remercie d'être venu et si vous voulez bien nous exposer vos craintes, nous pourrions ensuite passer aux questions.

M. Marty Wat (représentant de commerce, Calgary Tent and Awning Company Limited): Je vous remercie, monsieur le président. Je voudrais tout d'abord vous dire que si ce mémoire est présenté sous en-tête de la *Calgary Tent and Awning*, il est le fruit des membres du *Canadian Industrial Fabrics Institute*. Le 15 septembre dernier, les représentants de cet institut m'ont informé qu'ils n'arriveraient peut-être pas à préparer leur mémoire en temps voulu et c'est la raison pour laquelle nous vous avons adressé également un mémoire sous en-tête de la *Calgary Tent and Awning*. Je suis d'ailleurs très flatté que le mémoire de la *Calgary Tent and Awning* ait été accepté et que celui de la *Calgary Industrial Fabrics and Institute* ne l'ait pas été.

Je vous remercie de m'avoir invité. Le *Canadian Industrial Fabrics Institute* est composé de fabricants de produits textile finis. Environ 80 p. 100 de nos membres fabriquent des produits finis. Les tisserands, les codificateurs et les teinturiers représentent environ 15 p. 100 de nos membres, et les distributeurs et importateurs, 5 p. 100.

Nous avons demandé à nos membres ce qu'ils pensaient de la taxe sur les produits et services et quel en serait l'impact sur leurs entreprises; la grosse majorité d'entre eux se sont déclarés partisans de cette taxe, ce qui n'est pas surprenant. La réglementation fiscale, et en particulier la taxe fédérale de vente, qui s'applique à l'industrie du textile nous gêne depuis de nombreuses années. Nous demandons que des modifications soient apportées au régime fiscal depuis plus de 20 ans et si je ne m'abuse, 20,000 décisions sont rendues chaque année sur

[Texte]

system. We could not agree more that it is time changes were made, but we are very much aware of the inequities.

The major difficulty we are having with the goods and services tax is getting members to understand that the emphasis on the goods and services tax is that it is applied at the purchase stage, and the uncertainty, the fear, the risk and the expense they anticipate is in that phase between the purchase phase, for which they are taxable, and the sale, whenever that may take place.

So we have some concerns in addition to the ones outlined in the brief, and they fall into three areas. I would like to go over them briefly.

Administration is mentioned in the brief as an area in which we anticipate higher compliance costs. Exporters we have talked to feel there is the potential to be in a constant refund position under the goods and services tax; that is, with the manufactured goods they have paid the taxes on and then exported, they would be in a refund position most of the time.

The Chairman: How many members of your association are very heavy exporters?

Mr. Way: I believe we are about 5% and there are 122 members, so we are not talking about a great number.

The Chairman: But these people do nothing but export, do they, or do they largely—

Mr. Way: Most are not solely into exporting, but a portion of their business is exports.

The Chairman: It is not so bad if it is only a portion, but if it gets too high a portion, there is a problem.

Mr. Way: Yes. There is concern about the lead time, the potential for cashflow problems if refunds are delayed with the goods and services tax, and there is no indication of that given in the technical paper.

The Chairman: You get the refunds out of the tax you collect as long as you are in a positive tax position.

Mr. Way: If you are in an export position, though, you would be—

The Chairman: Precisely.

Mr. Way: You are selling to a consumer who is not remitting a tax, and therefore you are waiting for the refund.

The Chairman: That is right.

Mr. Dorin: You would have a high level of exports versus domestic sales.

[Traduction]

la taxe fédérale de vente. Des changements doivent être apportés, c'est indubitable, mais nous sommes très conscients des injustices que cela comporte.

Nous avons beaucoup de mal à faire comprendre à nos membres que la taxe sur les produits et services sera imposée à l'achat et c'est la période qui se situe entre l'achat, moment auquel ils devront acquitter la taxe, et la vente, et on ne sait jamais quand elle aura lieu, qui suscite le plus d'incertitudes, de craintes et de risques à courir chez nos membres et qui leur coûtera peut-être cher.

Je voudrais passer brièvement en revue les trois craintes que suscite ce projet chez nos membres, outre celles que nous avons déjà exposées dans notre mémoire.

Côté administration, nous nous attendons à ce que les coûts d'observation soient plus élevés. Les exportateurs avec lesquels nous nous sommes entretenus estiment qu'ils seront toujours en train de demander un remboursement si cette taxe était adoptée; ils ont acquitté la taxe frappant les biens manufacturés qu'ils ont ensuite exportés si bien que le gouvernement leur devra de l'argent presque tout le temps.

Le président: Combien de très gros exportateurs votre association compte-t-elle?

M. Way: Il y en a environ 5 p. 100, je crois, et comme nous sommes 122, cela représente un chiffre peu élevé.

Le président: Mais ces gens-là sont-ils simplement des exportateurs ou... .

M. Way: Non, la plupart ne sont pas simplement exportateurs, l'exportation ne représente qu'une partie de leurs activités.

Le président: Si cela ne représente qu'une partie de leurs activités, ce n'est pas si grave, mais ça le devient si cette partie est très élevée.

M. Way: Oui, nos membres s'inquiètent des délais, de problèmes de trésorerie éventuels si les remboursements tardent à venir, et d'ailleurs, rien à ce sujet n'est dit dans le document technique.

Le président: Vous vous remboursez à même la taxe que vous prélevez tant que les prélèvements dépassent les remboursements auxquels vous avez droit.

M. Way: Mais si vous êtes exportateur, vous... .

Le président: Absolument.

M. Way: Vous vendez un produit à quelqu'un qui ne paie pas la taxe, ce qui vous oblige, par conséquent, à attendre que le montant de cette taxe vous soit remboursée.

Le président: Vous avez raison.

M. Dorin: Mais il faudrait que vos exportations soient de beaucoup supérieures aux ventes que vous effectuez au Canada.

[Text]

Mr. Way: Yes.

Mr. Dorin: But you would need more than 50% or so export sales to be put into that position.

Mr. Way: Yes.

Mr. Dorin: I mean roughly. It depends on your material, labour, mix, your mark-up and all that kind of stuff. But only if you had substantial export sales that probably would be more than 50% of your total sales would you get into the position of receiving regular refunds.

Mr. Way: Being in business myself, I am sure the fact that you do have that outstanding refund would be a constant annoyance, regardless of whether your sales were over 50% or not. So I am voicing that concern.

The Chairman: You do not get a refund. What happens is that as you sell goods you are getting tax in, and since you repay the tax only monthly or quarterly, depending on the size of your business, you pay yourself the tax you pay out with the tax you collected in. In other words, you give them only the net difference; you send in only what is left.

Mr. Way: Yes.

Mr. Dorin: Mr. Chairman, I think there is a slight error in the brief, and maybe if we addressed that it might clear up one of the problems. In your brief you suggest that the input tax credits can be claimed on purchases only once they are sold. That is not true. You get input tax credits as soon as you buy whatever you buy; it does not matter if you ever sell any products.

Let us use a retail store; it is a better example. If you have a retail store and it buys a lot of inventory in April—that is summer stock to sell throughout the summer—in April it will have a whole bunch of purchases and will be able to claim a credit and then, only over a period of time as it is sold, collect tax and remit tax. So it is not as if there is any relationship between purchases and sales.

• 1705

Mr. Way: That is correct, yes. We understand that. The taxes apply to the time of purchase; it matters not when the sale is made. It is the rebate. It is in the export situation where you are selling to perhaps a consumer or a customer in the United States and he is not paying a tax on it. Therefore, the manufacturer at that point is saddled with the taxes he has already paid on goods.

The Chairman: If he has enough domestic sales, he is okay, he has his money already. The tax on a particular piece of material does not follow right through the use of that material. In other words, the total tax you collect from the people who buy from you goes in the pot, and the total taxes you pay on the things you buy come out of

[Translation]

M. Way: Oui.

M. Dorin: Et il faudrait que vous exportiez plus de 50 p. 100 de vos produits pour être dans cette situation-là.

M. Way: Oui.

M. Dorin: Grosso modo, car cela dépend des matières premières, des coûts de main-d'oeuvre, de la diversité de vos produits, de votre marge bénéficiaire, etc. Mais vous ne recevriez régulièrement des remboursements que si vos ventes à l'exportation représentaient plus de 50 p. 100 de l'ensemble de vos ventes.

M. Way: Étant moi-même propriétaire d'un fonds de commerce, je suis sûr que ce serait une gêne perpétuelle que d'avoir à attendre constamment un remboursement, que vous exportiez plus de la moitié de vos produits ou non. Voilà ce qui inquiète les membres de notre association.

Le président: Vous n'obtenez pas de remboursement car à mesure que vous vendez vos produits, vous percevez la taxe et comme vous ne remettez cette taxe qu'une fois par mois ou qu'une fois par trimestre, cela dépend de l'importance de votre entreprise, vous vous remboursez la taxe que vous acquittez avec celle que vous percevez. Autrement dit, vous ne remettez que le solde net au gouvernement; vous ne lui envoyez que ce qui reste.

M. Way: Oui.

M. Dorin: Je crois que le mémoire comporte une légère erreur et nous pourrions peut-être dissiper votre crainte si nous vous disions ce qui se passe réellement. Dans votre mémoire, vous dites que vous ne pourrez demander le remboursement des crédits pour taxe sur intrants que lorsque vos produits auront été vendus. Or, ce n'est pas vrai. Vous obtenez le remboursement de ces crédits dès que vous effectuez des achats, peu importe que vous les vendiez ou non.

Prenons un détaillant, ce sera plus facile. Si vous constituez vos stocks en avril—vos stocks d'été que vous vendrez dans le courant de l'été—vous pourrez demander le remboursement de vos crédits et ce n'est que lorsque vous effectuerez des ventes que vous prélèverez la taxe et que vous la remettrez au gouvernement. Il existe donc un rapport réel entre les achats et les ventes.

M. Way: Oui, vous avez raison. Nous savons que le remboursement s'appliquera au moment de l'achat et non lorsque la vente sera effectuée. Mais je vais parler de la ristourne, lorsque vous vendez quelque chose à quelqu'un aux États-Unis, par exemple, et qu'il ne paie pas de taxe alors que le fabricant a déjà acquitté cette taxe.

Le président: S'il vend suffisamment de produits au Canada, il n'y aura pas de problème puisqu'il aura déjà son argent en main. La taxe qui frappe un article quelconque ne le suit pas jusqu'à ce que cet article soit utilisé. Autrement dit, la taxe que vous prélevez auprès de vos acheteurs est versée dans la caisse et vous vous servez

[Texte]

that pot. It is only when you file that you either send the money, which is probably in 85% or 90% of the cases, or claim a rebate.

Mr. Dorin: It is either/or, and almost always money is going to be sent in, except those. . .

Mr. Way: Due to the size of the inventories that are generally used by my members in our industry, there is concern about administrating the number of parts. In some situations, there are 1,000 to 1,500 individual units of inventory in a business, which are then used in the manufacture of various other things. To administrate the tax on those is a concern. There is some speculation that compliance—

The Chairman: Why? All their inputs are taxed at the same rate. It does not really matter what they are.

Mr. Way: But keeping track of all those things going into the—

The Chairman: Keep track of the tax, that is all, of the total tax.

Mr. Way: At the end?

The Chairman: Yes.

Mr. Way: Okay. I am voicing a concern that has been expressed to me. I think it is fairly universally accepted that in order to administrate the tax most of our members will be looking at computerizing or getting their accounting systems into a situation where they can capture the tax. The \$600 permitted by the government as a compliance cost seems a little bit low in comparison to what they anticipate the computerization costs will be initially.

From people in our industry, you may find that more people are opting to be involved in the GST because of the \$30,000 threshold. The industrial textiles industry has very low barriers to entry. There are people who are fairly easily doing garage operations or backyard operations, and if they find themselves in a situation where they could wind up as the consumers of this tax, you will probably find more of those people complying with the GST, even though they are below the \$30,000 threshold outlined in the technical paper.

An idea came up, and it is one that. . .

The Chairman: The big complaint we have had on compliance has been the question of the problem of federal sales tax and retail sales tax at the consumer level. That is where your compliance problem comes in. This by itself is a piece of cake. It is when you wind up with the retail sales tax on top of it that you get some problems.

Mr. Way: The smaller operator who may not be doing \$30,000 a year, who may be doing it as a hobbyist almost, when he buys material or whatever from—

[Traduction]

de l'argent qui se trouve dans cette caisse pour payer vos produits taxés. Ce n'est qu'ensuite que vous envoyez l'argent au gouvernement, dans 85 p. 100 ou 90 p. 100 des cas vraisemblablement, ou que vous demandez un remboursement.

M. Dorin: C'est soit l'un soit l'autre, et dans la majorité des cas, vous devrez de l'argent au gouvernement, exception faite de. . .

M. Way: En raison du nombre considérable de pièces qu'utilisent les membres de notre association, l'administration de ces pièces en inquiète plus d'un. Dans certains cas, il y a en stock 1,000 à 1,500, pièces qui servent à la fabrication d'autres articles. Administrer cette taxe constituera un véritable fardeau. Certains pensent que les coûts d'observation. . .

Le président: Mais pourquoi? Tous leurs intrants sont taxés au même taux. Peu importe les intrants.

M. Way: Mais pour retrouver tous ces. . .

Le président: Occupez-vous de la taxe, c'est tout, de la taxe totale.

M. Way: En fin de chaîne?

Le président: Oui.

M. Way: Bien. J'exprimais une crainte dont beaucoup m'ont parlé. Je crois que chacun sait que pour administrer cette taxe, la plupart des membres de notre association devront informatiser leurs opérations comptables pour la calculer. Le crédit de 600\$ prévu par le gouvernement en compensation des coûts d'observation leur semble peu élevé par rapport aux dépenses réelles qu'ils devront engager.

Je crois que notre industrie en général choisira de s'associer à la TPS en raison du seuil fixé à 30,000\$. Il n'est pas difficile de fabriquer des textiles industriels. Il y en a beaucoup qui le font de manière artisanale, et s'ils doivent prendre en charge cette taxe, vous constaterez qu'un nombre croissant optera pour la TPS, même s'ils n'atteignent pas le seuil de 30,000\$ fixé dans le document technique.

Certains ont pensé à quelque chose et c'est que. . .

Le président: À propos de l'observation de cette taxe, les intéressés se sont surtout plaints de la taxe fédérale de vente et de la taxe de vente au détail. C'est là que se posent les problèmes d'observation. C'est assez simple en soi, mais les problèmes surviennent lorsque la taxe de vente au détail vient s'y ajouter.

M. Way: Le petit exploitant dont le chiffre d'affaires ne s'élèvera peut-être pas à 30,000\$ par an, qui fait cela pendant ses heures perdues ou presque, lorsqu'il achète les matières premières. . .

[Text]

The Chairman: He pays tax.

Mr. Way: —suppliers he is going to be paying tax and is going to be more inclined to pass that tax along to the consumer than he would at this point. That way he can claim the tax credits on it.

The Chairman: How does he buy now? He is the little guy, he buys the material with federal sales tax on it now.

• 1710

Mr. Way: Yes.

The Chairman: And now he passes it on, and the only difference is the federal sales tax will be at 9% instead of 13.5%, as you point out.

Mr. Way: Yes. I believe under the GST there are opportunities for people with below the \$30,000 threshold to—

The Chairman: Yes. They do not have to collect or charge their customers tax. That is all that means.

Mr. Way: Finally, concerns about the transition. It has been indicated that there will be a one-time tax rebate on January 1, 1981, so inventories that are in stock at that point. . . well, initially it will be a tax-free inventory that will be in place at that time, as I understand it.

The Chairman: The object is to give you a tax-free inventory. Right now most people in business have tax-paid inventory. So we rebate the tax on the current inventory in order that you start off without any tax in your inventory.

Mr. Way: There is a concern here that manufacturers in the industry could have some inventory and stock that they paid 13.5% on, some inventory—construction materials, for example—that may have been taxed at 8%, some of it not taxed at all. I think with the federal sales tax there has to be some preparation for that January 1 date to get people primed for what is about to happen at that point.

The Chairman: Sure does.

Mr. Way: There is concern about leases held as they go into 1991. The GST presumably would be charged on leases as of January 1. It would seem to me it would be advantageous to businesses to buy out those leases in December 1990, if that were possible, instead of carrying them into 1991 and being subject to that tax.

The Chairman: How do you do that? How do you mean buy out the lease? You mean you do not pay the rent in advance or some type of thing?

Mr. Way: I am saying if you have six months left on your lease, presumably then it will be taxed at 9% as of January 1991. You might be inclined to terminate that lease at the end of the year and just buy it out.

[Translation]

Le président: Il paie la taxe.

M. Way: . . . auprès de fournisseurs, il paiera une taxe et sera plus enclin à passer cette taxe au consommateur qu'il ne l'aurait fait jusqu'à présent, ce qui lui permettra d'obtenir des crédits d'impôt.

Le président: Comment achète-t-il ses matières premières à l'heure actuelle? Il n'a pas une grosse entreprise et il achète ses matières premières, taxe fédérale de vente comprise.

M. Way: Oui.

Le président: Et dorénavant il la transmettra à celui qui achètera son produit et la seule différence, c'est que la taxe fédérale de vente sera de 9 p. 100 et non de 13,5 p. 100, comme vous l'avez dit.

M. Way: Oui, mais je crois que ceux dont le chiffre d'affaires est inférieur à 30,000\$ pourront . . .

Le président: Oui, ils n'auront pas à percevoir la taxe puis la facturer à leurs clients. C'est tout.

M. Way: Dernière préoccupation: les mesures transitoires. D'après le document technique, une ristourne fiscale non renouvelable serait offerte le 1^{er} janvier 1991, si bien que tout ce qui sera en stock à cette date sera déclaré hors taxe, si j'ai bien compris.

Le président: Oui, vos stocks seront détaxés. À l'heure actuelle, la plupart des entrepreneurs possèdent des stocks pour lesquels la taxe a déjà été acquittée. Cette taxe vous sera donc remboursée si bien qu'au 1^{er} janvier 1991, aucune taxe ne figurera dans votre inventaire.

M. Way: Certains fabricants de notre industrie s'inquiètent du fait que certains stocks auront été taxés à 13,5 p. 100, d'autres, comme les matériaux de construction, par exemple, à 8 p. 100 et que d'autres n'auront pas été taxés du tout. Je crois qu'il faudra absolument informer les intéressés de ce qui se produira à compter du 1^{er} janvier.

Le président: Bien sûr.

M. Way: Certains s'inquiètent des baux signés à compter de 1991. À partir du 1^{er} janvier, la TPS sera ajoutée aux baux. Il me semble que les entreprises devraient pouvoir racheter ces baux en décembre 1990 au lieu de les poursuivre en 1991, date à laquelle ils seraient frappés de cette taxe.

Le président: Comment entendez-vous procéder? Qu'entendez-vous par racheter le bail? Vous ne paieriez pas la location à l'avance?

M. Way: Si votre bail court encore pendant six mois, il sera taxé à 9 p. 100 à compter de janvier 1991. Vous voudrez peut-être résilier ce bail à la fin de l'année et racheter les mois qui restent.

[Texte]

It is not a great concern in our business. If it becomes an epidemic the financial institutions may not be too impressed with that sort of behaviour.

Finally, the major purchases that may be subject to the 13.5% tax may be delayed until 1991, until a lower tax rate takes place. That is, those considering purchases in 1990 may be inclined to delay them until the lower tax takes effect in 1991. From a small-business standpoint we would like to think 1990 is going to be as progressive a year as 1991 is, and some provisions perhaps should be made in that regard.

Mr. Dorin: Quite a few people pointed that out, that for that reason in some cases there may be an encouragement actually to wait to buy.

The Chairman: In other words, if you are selling to a commercial business, it can write off the tax. So in effect it does not pay tax on your awnings any more.

Mr. Way: A large proportion are doing that. There are some who are paying tax.

The Chairman: Any thoughts you might have on inventory in the awning business would be helpful. We know there are problems in the transition stage and how you take inventory. Is January 1 a relatively good day for you to end your business activity on? Is that your normal business end?

Mr. Way: Yes.

The Chairman: Normally you operate in the calendar year, do you?

Mr. Way: Most operate in the calendar year. I think 1991 is preferred, really. The general feeling is that it gives us probably 15 months to prepare.

• 1715

The Chairman: A committee of most progressive members will commence a meeting, with Mr. Sobeski as chairman, in Whitehorse, Yukon Territory, some time on September 30. The rest of the committee will commence business at 9 a.m. in the Pan Pacific Vancouver Hotel in Vancouver, British Columbia.

The meeting is adjourned.

[Traduction]

Cela n'inquiète pas beaucoup notre industrie. Si cela prend des proportions épidémiques, les établissements financiers ne seront pas très contents.

Enfin, les gros achats assujettis à la taxe de 13,5 p. 100 seront peut-être reportés à 1991, date à laquelle la taxe sera moins élevée. Ainsi, ceux qui envisageaient d'effectuer des achats en 1990 auront peut-être tendance à attendre que la nouvelle taxe moins élevée prenne effet en 1991. Nous voudrions que notre chiffre d'affaires en 1990 progresse comme il pourrait le faire en 1991, et certaines dispositions pourraient peut-être être prises à cet égard.

M. Dorin: Effectivement, plusieurs personnes nous ont dit que les acheteurs seraient peut-être encouragés à reporter leurs achats.

Le président: Autrement dit, si vous vendez quelque chose à l'entreprise commerciale, celle-ci peut déduire la taxe de son revenu. Elle ne paiera donc plus de taxe sur vos auvents.

M. Way: Beaucoup le font. Il y en a qui paient la taxe.

Le président: Si vous avez d'autres idées à propos des stocks dans le secteur des auvents, n'hésitez pas à nous les transmettre. Nous savons que cette période de transition causera des problèmes et nous savons comment vous constituez vos stocks. La date du 1^{er} janvier vous convient-elle? Est-ce à cette date-là que prend fin votre exercice en général?

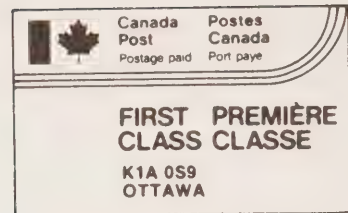
M. Way: Oui.

Le président: La fin de votre exercice coïncide avec la fin de l'année civile en général, n'est-ce pas?

M. Way: En général, oui. Notre secteur préfère l'année 1991, en réalité, car cela nous donne environ 15 mois pour nous préparer.

Le président: Un comité, présidé par M. Sobeski, regroupant des députés des plus progressistes tiendra une audience à Whitehorse au Yukon le 30 septembre. Le reste du comité fera de même à 9 heures au *Pan Pacific Vancouver Hotel* à Vancouver, en Colombie-Britannique.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Construction Association:

Robert Nuth, President;
Bill Nevins, Chief Economist.

From the Association of Canadian Distillers:

Ken Campbell, President;
Jay Shecter, Chairman, Taxation and Economic
Policies Committee;
Gabor Jellinek, Chairman of the Board;
Prof. T. Wilson, Policy and Economic Analysis
Program, Department of Economics, University of
Toronto.

From Calgary Tent and Awning Ltd.:

Marty Way, Sales Representative.

TÉMOINS

De l'Association canadienne de la construction:

Robert Nuth, président;
Bill Nevins, économiste en chef.

De l'Association des distillateurs canadiens:

Ken Campbell, président;
Jay Shecter, président, Comité des politiques fiscales et
économiques;
Gabor Jellinek, président du conseil;
Prof. T. Wilson, analyse politique et économique,
Département d'économie de l'Université de Toronto.

De Calgary Tent and Awning Ltd.:

Marty Way, représentant des ventes.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 47

Saturday, September 30, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 47

Le samedi 30 septembre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Finance

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité
Marie Carrière

MINUTES OF PROCEEDINGS

SATURDAY, SEPTEMBER 30, 1989
(54)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 9:00 o'clock a.m. this day, in the Mount McIntyre Recreation Centre, Whitehorse, the Acting Chairman, Pat Sobeski, presiding.

Member of the Committee present: Pat Sobeski.

Acting Members present: John Manley for Roy MacLaren; Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

In attendance: From the Committee's staff: Cheryl Knebel, Consultant.

Witnesses: From the Whitehorse Chamber of Commerce: Terry Bergen, First Vice President. *From the Yukon Chamber of Mines:* Allan Doherty, President. *From the Association of Yukon Communities:* Don Branigan, Mayor of Whitehorse. *From the Yukon Association for Community Living:* Rick McDougall, President; Denis Chamberlist, Board Member, Raymond Massey, Director. *From the Tourism Industry Association:* David Philpott, Executive Director. *From the Alliance of Canadian Travel Associations:* June Hampton, Member, Board of Directors, Yukon Representative. *Individual Presentation:* Geoffrey Capp, Whitehorse resident. *From the Yukon Child Care Association:* Ann Gedrose, Member. *From the Yukon Federation of Labour:* Ron MacDonald, President. *From the Little Salmon Carmacks Indian Band:* Chief Roddy Blackjack. *From the Council for Yukon Indians:* David Joe, Negotiator. *Individual Presentation:* Daniel St-Jean, Small businessman.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Services Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

Terry Bergen made a statement and answered questions.

The Acting Chairman read a summary statement from the Dawson City Chamber of Commerce.

Allan Doherty made a statement and answered questions.

Don Branigan made a statement and answered questions.

Rick McDougall made a statement and, with Raymond Massey and Denis Chamberlist, answered questions.

David Philpott made a statement and answered questions.

June Hampton made a statement and answered questions.

At 12:15 o'clock p.m., the sitting was suspended.

PROCÈS-VERBAL

LE SAMEDI, 30 SEPTEMBRE 1989
(54)

[Traduction]

Le Comité permanent des Finances se réunit aujourd'hui à 9 heures, au Centre récréatif Mount McIntyre, à Whitehorse, sous la présidence de Pat Sobeski (*président suppléant*).

Membre du Comité présent: Pat Sobeski.

Membres suppléants présents: John Manley remplace Roy MacLaren; Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Aussi présent: Du personnel du Comité: Cheryl Knebel, consultante.

Témoins: De la Whitehorse Chamber of Commerce: Terry Bergen, premier vice-président. *De la Yukon Chamber of Mines:* Allan Doherty, président. *De l'Association of Yukon Communities:* Don Branigan, maire de Whitehorse. *De Yukon Association for Community Living:* Rick McDougall, président; Denis Chamberlist, membre du conseil; Raymond Massey, directeur. *De Tourism Industry Association:* David Philpott, directeur exécutif. *De l'Alliance canadienne des associations touristiques:* June Hampton, membre, Conseil d'administration, représentante du Yukon. *A titre particulier:* Geoffrey Capp, citoyen de Whitehorse. *De Yukon Childcare Association:* Ann Gedrose, membre. *De la Fédération des travailleurs du Yukon:* Ron MacDonald, président. *De la bande indienne Little Salmon Carmacks:* Chef Roddy Blackjack. *Du Conseil des Indiens du Yukon:* David Joe, négociateur. *A titre particulier:* Daniel St-Jean, petit commerçant.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services, publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26.*)

Terry Bergen fait un exposé et répond aux questions.

Le président suppléant lit un bref exposé préparé par la Chambre de commerce de Dawson City.

Allan Doherty fait un exposé et répond aux questions.

Don Branigan fait un exposé et répond aux questions.

Rick McDougall fait un exposé et, avec Raymond Massey et Denis Chamberlist, répond aux questions.

David Philpott fait un exposé et répond aux questions.

June Hampton fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 15, la séance est suspendue.

At 1:05 o'clock p.m., the sitting resumed.

Geoffrey Capp made a statement and answered questions.

Ann Gedrose made a statement and answered questions.

Ron MacDonald made a statement and answered questions.

Chief Roddy Blackjack made a statement and answered questions.

At 2:23 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 3:15 o'clock p.m., the sitting resumed.

David Joe made a statement and answered questions.

Daniel St-Jean made a statement and answered questions.

At 4:15 o'clock p.m., the Committee proceeded to sit *in camera*.

At 5:55 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher
Committee Clerk

À 13 h 05, la séance reprend.

Geoffrey Capp fait un exposé et répond aux questions.

Ann Gedrose fait un exposé et répond aux questions.

Ron MacDonald fait un exposé et répond aux questions.

Le chef Roddy Blackjack fait un exposé et répond aux questions.

À 14 h 23, la séance est suspendue.

À 15 h 15, la séance reprend.

David Joe fait un exposé et répond aux questions.

Daniel St-Jean fait un exposé et répond aux questions.

À 16 h 15, la séance se poursuit à huis clos.

À 17 h 55, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffière de comité
Christine Fisher

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Saturday, September 30, 1989

• 0910

The Chairman: Pursuant to Standing Orders 108(2) and consideration of the goods and services tax technical paper, the Subcommittee of the Standing Committee on Finance is here in Whitehorse in the Yukon.

By way of summary, because we do have a full agenda, we would like the witnesses to come forward; they may wish to make an opening statement that may be three, five or seven minutes in length, and then we will proceed with questions.

Our first witness this morning is the Whitehorse Chamber of Commerce, with Terry Bergen, first vice-president.

Mr. Terry Bergen (First Vice-President, Whitehorse Chamber of Commerce): Thank you, Mr. Chairman. The Whitehorse Chamber has four main concerns, and I will just go through them briefly in order of what we consider to be importance.

First, because of our geographic location, being located farther from the centre of Canada than most parts, our cost of living is approximately 25% higher than that for a corresponding person in say Ottawa. We feel that the goods and service tax, if implemented, should be implemented at a rate less than 9% for people located north of the 60th parallel. We are suggesting a rate of say 6% to reflect those disparities.

Just to draw on an example, an item that costs \$100 in Ottawa would cost an Ottawa citizen \$9 in tax. That same item would cost \$125 in Whitehorse or in the Yukon, and we would be paying \$11.25 on that same item. Item for item, Yukoners would be paying \$2.25 more than the same person living in Ottawa. We feel this disparity is unfair.

Second, Whitehorse and the Yukon depend very strongly on tourism. The Yukon is a relatively expensive location to visit already because of our higher costs. We feel an additional 9% tax on all goods and services would cause a lot of our visitors to plan trips elsewhere. We feel it would have a fairly negative effect on one of our major industries.

Third, there is no infrastructure to collect taxes at the retail level in the Yukon. Therefore, setting up this tax in the Yukon is going to cost Yukoners more money in setting up their own infrastructure to collect the tax, compared with most provinces in the country.

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le samedi 30 septembre 1989

Le président: Conformément à l'article 108(2) du Règlement et dans le cadre de son étude du document technique relatif à la taxe sur les produits et services, le Sous-comité du Comité permanent des finances siège aujourd'hui à Whitehorse au Yukon.

Je signale rapidement que notre ordre du jour est chargé. Nous allons prier les témoins de s'avancer; peut-être voudront-ils faire une déclaration liminaire de trois, cinq ou sept minutes avant que nous leur posions des questions.

Notre premier témoin de ce matin est le premier vice-président de la Chambre de commerce de Whitehorse, M. Terry Bergen.

M. Terry Bergen (premier vice-président, Chambre de commerce de Whitehorse): Merci, monsieur le président. La Chambre de commerce de Whitehorse a trois sujets de préoccupation relatifs à la TPS; je vous les expose brièvement dans l'ordre de leur importance.

Premièrement, à cause de notre emplacement géographique—nous demeurons plus loin du centre du Canada que la plupart des autres Canadiens—le coût de la vie chez nous est d'environ 25 p. 100 plus élevé que si nous demeurions, disons, à Ottawa. Nous estimons que si la taxe sur les produits et services est adoptée, elle devrait être appliquée à un taux inférieur à 9 p. 100 au nord du 60^e parallèle. Un taux de 6 p. 100, par exemple, refléterait ces disparités.

Permettez-moi de donner un exemple. Un article qui coûte 100\$ à Ottawa sera assorti d'une taxe de 9\$. Le même article, à Whitehorse ou ailleurs au Yukon, coûtera 125\$ et à cette somme s'ajoutera la taxe de 11.25\$. Ainsi, le résident du Yukon paiera donc 2.25\$ de plus de taxe que celui d'Ottawa. Cette disparité est à notre avis inéquitable.

Deuxièmement, Whitehorse et le reste du Yukon dépendent beaucoup du tourisme. Le Yukon coûte déjà relativement cher à visiter parce que nos coûts sont plus élevés. Nous croyons qu'avec une taxe additionnelle de 9 p. 100 sur tous les produits et services, beaucoup de nos visiteurs décideront d'aller ailleurs. Cette taxe aurait donc une incidence passablement négative sur une de nos principales activités économiques.

En troisième lieu, il n'y a au Yukon aucune infrastructure de perception de taxe au détail. C'est pourquoi la mise en oeuvre de cette taxe coûtera plus cher chez nous que dans la plupart des provinces parce qu'il faudra créer cette infrastructure.

[Text]

[Translation]

• 0915

The fourth point is probably a concern nationally. Of course the government is saying this is revenue neutral, but it is obviously looking for a more effective way of raising taxes. We would like to see, as citizens of Canada, that the federal government also do its part in reducing federal spending.

Those really are the four main points we have.

Mr. Manley (Ottawa South): Thank you for coming and making a presentation to us. As a subcommittee we are looking forward to what we are going to hear from the people of Whitehorse and of the Yukon during our day of hearings here, so we appreciate your taking the time and making the effort to make a presentation.

One of the issues that has been raised repeatedly in the course of the committee hearings in Ottawa has been whether basic groceries are not to be taxed under the proposed system should be reconsidered. The arguments have been made that the system becomes more complicated if you exempt basic groceries and that it would be better to lower the overall rate of the tax to include them in the base of the tax. Could you make some comment on what the impact of that kind of change might be in an area such as the Yukon?

Mr. Bergen: It is not something we have gone to the membership with or had discussions with the membership about. What we came here today for was to raise the concerns that may affect us here in Whitehorse and the Yukon differently from the rest of Canada. I think it would affect all Canadians the same if the arguments we are putting forward now hold. If groceries are taxed, then we will be paying a proportionately higher percentage of tax than somebody who lives in Ottawa. Whether groceries should be taxed or not is an issue that is difficult to analyse. At present they have stated they are not going to be taxed, so we treated it as if that was the case.

Mr. Manley: You make the point in your brief that the higher cost of goods in the north means that northerners will be asked to carry a much heavier burden of the tax relative to people in Ottawa, or even in Edmonton or Calgary for that matter. Would that not be accentuated even more if you were to add the tax to the cost of basic groceries?

Mr. Bergen: Yes, that is true. Currently there is a surtax on our communications. Not only do we have higher rates but we have longer distances to go to begin with to get to the rest of Canada. Not only do we pay a higher tax based on our higher rates but also based on the fact that if we are going to phone long distance we have to phone a farther distance to get to Ottawa or to Montreal or to Vancouver than somebody living along the Forty-ninth Parallel. So any tax that is based on a goods and services tax that is placed on at the retail level on a dollar

Notre quatrième point intéresse sans doute tous les Canadiens. Le gouvernement prétend, bien sûr, que cette nouvelle taxe n'aura aucune incidence sur les recettes, mais il cherche de toute évidence une manière plus effective de lever des impôts. En tant que citoyen du Canada, nous aimerions que le gouvernement fédéral fasse aussi sa part en réduisant ses propres dépenses.

Voilà en définitive quelles sont nos quatre principaux soucis.

M. Manley (Ottawa-Sud): Merci d'être venus nous faire un exposé. Nous serons heureux, à titre de membres du Sous-comité, d'entendre ce que les citoyens de Whitehorse et du reste du Yukon auront à nous dire aujourd'hui; nous vous sommes donc reconnaissants d'avoir pris le temps et de vous être donné la peine de nous faire cet exposé.

Une question a été soulevée à plusieurs reprises au cours de nos audiences à Ottawa; on se demande si la proposition de détaxer les produits alimentaires de base ne devrait pas être reconsidérée. On soutient que le régime se complique si les produits alimentaires de base sont détaxés et qu'il serait préférable de diminuer le taux de la taxe et d'inclure les aliments de base dans les produits taxables. Pouvez-vous nous dire quelle serait l'incidence de ce changement au Yukon?

M. Bergen: Nous n'avons pas consulté nos membres à ce sujet ni n'en avons discuté avec eux. Nous sommes ici aujourd'hui pour soulever les aspects dont les répercussions ne seraient pas les mêmes à Whitehorse et au Yukon que dans le reste du Canada. Je crois que ce changement aurait le même effet pour tous les Canadiens si les arguments que nous avançons se tiennent. Si la taxe englobe les produits alimentaires, nous allons payer un montant proportionnellement plus élevé de taxe qu'un résident d'Ottawa. Il est difficile de dire s'il faut taxer les aliments ou non. Dans l'état actuel des choses, le gouvernement a déclaré qu'il ne les taxerait pas et nous avons tenu pour acquis qu'il en serait ainsi.

M. Manley: Vous signalez dans votre mémoire que le coût plus élevé des produits dans le Nord signifie que les résidents du nord seront appelés à porter une charge fiscale beaucoup plus lourde que ceux d'Ottawa, voire d'Edmonton ou de Calgary. Cette différence ne serait-elle pas accentuée encore si la taxe devait être ajoutée au coût des produits alimentaires de base?

M. Bergen: Oui, en effet. Présentement, nous payons une surtaxe sur les communications. Non seulement nos taux sont-ils plus élevés, mais nous avons au départ des distances plus grandes à franchir pour atteindre le reste du Canada. Nous payons une taxe plus élevée non seulement parce qu'elle est appliquée à des taux plus élevés mais aussi parce que, lorsque nous effectuons un appel interurbain, nous devons téléphoner plus loin pour atteindre Ottawa ou Montréal ou Vancouver qu'une personne demeurant le long du 49^e parallèle. Ainsi, toute

[Texte]

value rather than an item-by-item value is going to adversely affect northerners. We feel that in recognition of that there should be an adjustment to have a lower tax for an area north of 60 to compensate for that.

Mr. Manley: Do you feel that is the appropriate dividing line, then—the 60th parallel? Presumably people in northern Alberta or northern B.C. would like some special consideration as well because of the transportation costs involved.

Mr. Bergen: That is true. The line can be muddled. Right now under the Income Tax Act we receive a northern benefit on income tax. They have various definitions for that line. I suppose it could get into that as well. But we are coming at it from the Whitehorse point of view. We know what our costs are, but we do not know what they are in northern Alberta. So we are only asking for what we know about. Essentially, we feel north of 60 would cover our concerns.

• 0920

Mr. Manley: And you think the best way to do that is to lower the rate of the GST as it is applied? What about—

Mr. Bergen: If the GST is going to be implemented, we feel the difference or disparity should be reflected in the rate collected.

Mr. Manley: How would you respond to an enriched refundable tax credit for the north, or perhaps greater compensation under the income tax northern allowance in order to compensate for the heavier burden of GST?

Mr. Bergen: If it correctly reflected the difference, then we would be happy with it. We feel any compensation from the GST should be brought about from the GST; just tax at a lower rate north of 60. It would be fairly simple to implement and fairly simple to monitor.

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): It is a pleasure to be up in Whitehorse. It is my first trip up here, although I am from British Columbia, so I am aware of some of the differences between central Canada and the outer regions, if you will.

For the committee's sake, I would like to get a little better a flavour of Whitehorse and the Yukon, in other words the northern reaches, as far as the employment situation goes—a breakdown of it. Do you have any figures or estimates for us on, for instance, the employment in the service sector as opposed to the mining sector as opposed to the forestry sector? Can you give us any breakdown or any figures of that nature?

[Traduction]

taxe sur les produits et services appliquée au prix du détail plutôt qu'à la valeur des articles sera défavorable pour les habitants du Nord. Il faut à notre avis en tenir compte et, pour équilibrer les choses, appliquer la taxe à un taux moins élevé au nord du 60^e parallèle.

M. Manley: Croyez-vous alors que le 60^e parallèle soit une ligne de démarcation appropriée? J'imagine que la population du nord de l'Alberta et de la Colombie-Britannique aimerait bénéficier aussi d'une certaine considération spéciale à cause des frais de transport.

M. Bergen: Vous avez raison. La ligne de démarcation peut effectivement être imprécise. À l'heure actuelle, la Loi de l'impôt sur le revenu nous concède un avantage nordique. La ligne de démarcation fait l'objet de diverses définitions. J'imagine que ces définitions pourraient s'appliquer aussi à la TPS. Mais nous l'étudions du point de vue de Whitehorse. Nous savons quels sont nos coûts mais ne nous connaissons pas la situation du nord de l'Alberta. Notre demande se limite donc à ce que nous connaissons. Une ligne de démarcation correspondant au soixantième parallèle résoudrait l'essentiel de nos préoccupations.

M. Manley: Et d'après vous, la meilleure façon de s'y prendre est de diminuer le taux de la TPS sans en modifier autrement l'application? Que pensez-vous. . .

M. Bergen: Si la TPS doit être appliquée, il nous semble que la différence ou la disparité doit se refléter dans son taux.

M. Manley: Que diriez-vous d'un crédit remboursable plus élevé dans le nord ou peut-être d'un avantage fiscal plus considérable aux termes de l'impôt sur le revenu, pour compenser la charge fiscale plus lourde découlant de la TPS?

M. Bergen: Si cette compensation reflétait correctement la différence, nous en serions satisfaits. Nous croyons que tout dédommagement relatif à la TPS devrait se rattacher à la TPS: il suffit d'appliquer un taux moins élevé au nord du soixantième parallèle. Cela serait relativement facile à mettre en oeuvre et à suivre.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): C'est un plaisir pour moi d'être à Whitehorse. C'est la première fois que je m'y rends, même si je suis originaire de la Colombie-Britannique; je connais donc les différences qui existent entre le Canada central et les régions que j'appellerais plus éloignées.

Afin que les membres du comité comprennent mieux Whitehorse et le Yukon, c'est-à-dire le nord du Canada, pourriez-vous nous décrire la situation de l'emploi. Avez-vous des chiffres ou des estimations, par exemple, sur l'emploi dans le secteur des services comparativement à celui de l'extraction minière ou de l'exploitation forestière? Pouvez-vous nous donner des chiffres pour les différents secteurs?

[Text]

Mr. Bergen: I cannot give you exact figures, although we are a primary industry area. We depend very heavily on our mining. It is our number one industry. Our number two industry I believe is tourism. Government is right up there too. Whitehorse is the capital city of the Yukon Territory, so we have a fairly strong government presence here too. So services are affected greatly. Whitehorse in particular is really the service hub for the Yukon.

Mr. Whittaker: The highest percentage of your employment in Whitehorse itself would be in the service sector.

Mr. Bergen: I would say yes.

Mr. Whittaker: And that without doubt, from the witnesses we have seen, is going to be the area hurt the hardest with this 9% goods and services tax. Is that your assessment?

Mr. Bergen: In the services area? Well, yes. It currently is not taxed and it will be taxed in the future. That is another whole argument we have chosen not to address. We tried to present a presentation that did not say we do not want to pay taxes. We tried to present a presentation that said we wanted to pay fair taxes.

Mr. Whittaker: Have you looked at any alternatives to an increased tax on the service sector? Has your group looked at any of this locally, aside from saying tax us less?

Mr. Bergen: Are you saying the service industry should pay a higher percentage of income tax than the rest?

Mr. Whittaker: Have you looked at any alternatives, or are you saying the service industry should not be taxed?

Mr. Bergen: No, we are not saying that. We have not addressed that argument, because it is really a national argument. There are all kinds of arguments to say, yes, the service industry should be taxed, or no, it should not be. I am personally in the service industry myself, and I would not feel right saying yes, everybody else should be taxed but me.

Mr. Manley: That is refreshing, in a way. You are the first.

Mr. Whittaker: We have had all sorts of different industries coming through and telling us, well, we should be equal with the others, give us an exclusion.

Can you give me an idea about the numbers that would be employed in the Whitehorse area, for instance, by small business as opposed to larger industry?

[Translation]

M. Bergen: Je ne saurais vous donner de chiffres exacts, mais l'industrie primaire est reine chez nous. Nous dépendons beaucoup de l'extraction minière. C'est notre première industrie. La deuxième, si je ne m'abuse, est le tourisme. Le gouvernement est aussi un employeur important. Whitehorse étant la capitale du territoire du Yukon, la présence gouvernementale y est assez forte. Les services sont donc fortement touchés. Whitehorse est en fait le centre de distribution des services pour l'ensemble du Yukon.

M. Whittaker: Le plus grand nombre d'emplois à Whitehorse même se trouve donc dans le secteur des services?

M. Bergen: Je dirais que oui.

M. Whittaker: Et d'après les témoins que nous avons entendus, ce secteur est sans doute celui qui sera frappé le plus durement par cette taxe de 9 p. 100 sur les produits et services. Est-ce également votre avis?

M. Bergen: Le secteur des services? Oui. Ce secteur n'est pas taxé à l'heure actuelle et le sera à l'avenir. C'est tout un autre aspect que nous avons décidé de ne pas soulever. Nous avons tenté de rédiger notre exposé sans dire que nous ne voulions pas payer de taxe. Notre mémoire dit plutôt que nous voulons payer des taxes équitables.

M. Whittaker: Avez-vous étudié d'autres solutions qu'une augmentation des taxes dans le secteur des services? Votre groupe a-t-il étudié cette question du point de vue local, sauf pour demander un taux de taxe moins élevé?

M. Bergen: Vous dites que le secteur des services devrait payer plus d'impôt sur le revenu que les autres secteurs?

M. Whittaker: Avez-vous étudié des solutions de rechange ou dites-vous simplement qu'il ne faut pas taxer le secteur des services?

M. Bergen: Non, ce n'est pas ce que nous disons. Nous n'avons pas discuté cette question parce qu'elle est réellement nationale. On peut avancer toutes sortes d'arguments pour dire que oui, le secteur des services doit être taxé ou non, il ne doit pas l'être. Je tire personnellement mon revenu du secteur des services et je me sentirais mal à l'aise de dire qu'il faut taxer tout le monde sauf moi.

M. Manley: D'une certaine façon, je suis heureux de l'entendre. Vous êtes le premier à l'avoir dit.

M. Whittaker: Les représentants de toutes sortes d'industries sont venus nous dire, nous voulons être sur un pied d'égalité avec les autres, alors accordez-nous une exclusion.

Pouvez-vous me donner une idée du nombre de personnes employées à Whitehorse, par exemple, les petites entreprises comparativement aux grandes?

[Texte]

[Traduction]

• 0925

Mr. Bergen: We probably reflect the national average up here. We do have some larger industries, some major mining employers, but our small business is very important locally. Most of our businesses are 15 people or fewer. In the chamber itself I think most of our members are companies of 3 or fewer. So we reflect a membership that consists mainly of small businesses.

Mr. Whittaker: Can you tell us, from the point of view of the small business person in this area, whether many of you have computerized tills or anything of this nature?

Mr. Bergen: In my shopping through town, there are not a lot of people with computerized tills, and most of the tills are not capable of any kind of tax collection, let alone this new one.

Mr. Whittaker: So because of the lack of any infrastructure up here, bringing in any sort of tax means a fairly large once-only increase in capital outlay for your small business in this area.

Mr. Bergen: That is right, aside from the additional bookkeeping that small business would have to provide on an ongoing basis.

Mr. Whittaker: Have you done any calculations or any projections as to what it would cost up here? We have some of the ones nationally, but let us face it, they are based on essentially regular prices in the larger centres, not what it is going to cost to lay in or implement the system up here. Has your chamber or any other groups you know done any studies as to what the cost would be up here for the implementation of this system from start-up?

Mr. Bergen: Not that I know of, no.

Mr. Whittaker: You have spoken about your tourism, the increase in prices in tourism, etc. First, can you give us an idea of the tourist base up here? Is it largely American? Is it European? Is it Canadian? Can you give us an idea of the tourism base?

Mr. Bergen: It is largely American. We lie right on the ground transportation route to Alaska, so we get a lot of American tourists travelling through the Yukon. Where we gain is by getting them to spend more time in the Yukon at our attractions. We can basically only get their gas money if we are not able to attract them to stay, and adding a 9% tax on everything is not going to help us in getting them to stay longer.

Mr. Whittaker: What is the cost of a litre of gas in Whitehorse?

Mr. Bergen: I believe it is about 54¢ a litre.

M. Bergen: Nous correspondons donc sans doute ici à la moyenne nationale. Nous avons de grandes industries, de grandes sociétés minières, mais nos petites entreprises sont d'une grande importance localement. La plupart de nos entreprises comptent 15 personnes ou moins. À la Chambre même, je crois que la plupart de nos membres sont des entreprises qui comptent trois employés ou moins. Nous représentons donc des membres formés surtout de petites entreprises.

M. Whittaker: Pouvez-vous nous dire si beaucoup de petits entrepreneurs de votre région ont des caisses-enregistreuses informatisées par exemple?

M. Bergen: Lorsque je fais mes courses dans la ville, je vois très peu de gens qui ont des caisses-enregistreuses automatisées et la plupart de celles-ci ne sont pas équipées pour percevoir les taxes et, en particulier, cette nouvelle taxe.

M. Whittaker: Ainsi, à cause de l'absence d'infrastructure, l'adoption d'une taxe quelle qu'elle soit entraînerait un déboursé assez important de capital au début pour vos petites entreprises.

M. Bergen: C'est exact, sans compter la comptabilité additionnelle que devrait fournir en permanence la petite entreprise.

M. Whittaker: Avez-vous fait des calculs ou des projections sur ce que cela coûterait ici? Nous en avons pour l'ensemble du pays, mais il faut reconnaître que cela se fonde surtout sur les prix ordinaires des grandes villes et non sur ce que cela va coûter pour mettre en place ou appliquer le système ici. Votre Chambre ou d'autres groupes que vous connaissez ont-ils fait des études sur ce que cela en coûterait ici pour mettre en place ce système à partir de zéro?

M. Bergen: Il n'y en a pas que je sache.

M. Whittaker: Vous avez parlé de votre tourisme, de l'augmentation des prix du tourisme, etc. Tout d'abord, pouvez-vous nous donner une idée de ce qu'est ici la base touristique? S'agit-il surtout d'Américains? D'Européens? De Canadiens? Quelle est la base du tourisme?

M. Bergen: Il s'agit surtout d'Américains. Nous sommes placés sur la voie de transport routier vers l'Alaska, de sorte que nous accueillons beaucoup de touristes américains qui traversent le Yukon. Nous en profitons lorsque nous réussissons à les faire séjourner quelque peu au Yukon grâce à nos attraits touristiques. Nous obtenons uniquement ce qu'ils dépensent en essence lorsque nous ne pouvons pas obtenir qu'ils restent quelque temps chez nous. Mais si nous ajoutons une taxe de 9 p. 100 à tout ce qu'ils achètent, cela ne nous aidera pas à les garder.

M. Whittaker: Combien coûte un litre d'essence à Whitehorse?

M. Bergen: Je pense que c'est environ 54c. le litre.

[Text]

Mr. Whittaker: Has your group done any projections or breakdowns of the number of dollars spent, for instance, in the restaurant industry as opposed to the accommodation industry as opposed to in the arts or the cultural area? Is there any breakdown in this area as to what is spent by the tourist going through?

Mr. Bergen: There probably is, but I do not have those figures.

Mr. Whittaker: Does your organization have them?

Mr. Bergen: I do not believe so.

Mr. Whittaker: It would be helpful, probably, to see some breakdown.

Mr. Bergen: The Yukon government has a statistics arm that I think collects figures like that, and maybe we could get those. They produce quarterly reports. I think they have those figures. I could maybe have those sent to you.

The Chairman: On your comment on the price of gas, as I was driving to the Toronto airport to fill up myself, I paid in southern Ontario 56¢ a litre. So it was the one price, I noticed, that was comparable.

Mr. Bergen: Well, you have to look at the taxes charged on gasoline. Ontario may be getting a larger tax bite on the gasoline than the Yukon government is presently. So I think if you were to strip gasoline of the taxes, our base cost would be significantly higher than in Ontario.

The Chairman: Oh yes. I think there is no question. Anyone here recognizes that there are additional costs of transporting goods up here.

You are representing many small businessmen. We have had before the committee the Canadian Federation of Independent Business and the national Chamber of Commerce, and they accept the goods and services tax in principle and the debate is going around what the package should be. One of their major concerns is the fact that in many of the provinces there would be two tiers of taxes.

• 0930

You are recommending, in your opening statement, even if the rate were to be as low as 6%, that indeed there would have to be an infrastructure set up to collect a single tax. Yet from the national chamber's point of view, the fact that you only have to collect one tax here is basically what they would like to achieve nationally. So in many ways the Yukon, the Northwest Territories, and Alberta are sort of the thing that the national Chamber of Commerce would like to see.

We already have nine provinces that are collecting a provincial tax. Do you really think it would be a major burden for small business to set up the infrastructure?

Mr. Bergen: Everybody else does it in Canada. I suppose we could too, but that is just an additional

[Translation]

M. Whittaker: Votre groupe a-t-il fait des projections ou des ventilations sur le nombre de dollars qui sont dépensés, par exemple, dans l'industrie de la restauration, dans celle de l'hébergement ou dans le secteur des arts et de la culture? Et y a-t-il une ventilation de ce que dépensent les touristes qui passent chez vous?

M. Bergen: Il y en a probablement, mais je n'ai pas ces chiffres sous la main.

M. Whittaker: Votre organisation les a-t-elles?

M. Bergen: Je ne crois pas.

M. Whittaker: Ce serait sans doute utile d'avoir une telle ventilation.

M. Bergen: Le gouvernement du Yukon possède un service statistique qui recueille des chiffres comme ceux-là, je pense, et nous pourrions peut-être les obtenir. On y produit des rapports. Je crois que ces chiffres-là existent. Je pourrais peut-être vous les faire parvenir.

Le président: Vous avez parlé du prix de l'essence. Comme je me rendais à l'aéroport de Toronto, j'ai moi-même fait remplir le réservoir et j'ai payé 56c. C'est le seul prix que j'ai trouvé comparable.

M. Bergen: Il faut songer aux taxes qui pèsent sur l'essence. L'Ontario prend peut-être une plus grande part de taxe sur l'essence que le gouvernement du Yukon à l'heure actuelle. S'il fallait faire abstraction des taxes, notre coût de base serait sans doute bien supérieur à celui de l'Ontario.

Le président: Bien sur. Ce n'est pas douteux. Tout le monde ici reconnaît que le transport des marchandises jusqu'ici entraîne des coûts additionnels.

Vous représentez beaucoup de petites entreprises. Nous avons entendu la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et la Chambre de commerce du Canada. Ces deux groupes acceptent le principe d'une taxe sur les produits et services. Là où il y a débat, c'est sur les modalités. Une de leurs principales préoccupations, c'est que, dans beaucoup de provinces, il y aurait des taxes à deux paliers.

Dans votre déclaration d'ouverture, vous dites, que même si le taux devait descendre à 6 p. 100, il faudrait encore une infrastructure pour percevoir une taxe unique. Pourtant, du point de vue de la Chambre nationale, la perception d'une taxe unique est, au fond, ce que cet organisme voudrait réaliser. À bien des points de vue, le Yukon, les Territoire du Nord-Ouest et l'Alberta représentent donc la situation que souhaiterait la Chambre de commerce nationale.

Nous avons déjà neuf provinces qui perçoivent une taxe provinciale. Croyez-vous vraiment que ce serait un fardeau si lourd pour les petites entreprises qui devraient mettre en place cette infrastructure?

M. Bergen: Tous les autres le font déjà au Canada. Nous pourrions sans doute le faire aussi, mais c'est tout

[Texte]

burden that the tax will place on our locality, imposed by the federal government. It is true that the other regions have tax collecting abilities now in place at the retail level. I guess a two-tiered system will mean they will have to replace all their cash registers too.

The fact is we do not have the tax here now and people are operating without the need to collect that tax, or the need to have a machine or a capability of doing that, and the tax will bring in changes that will cost our small businesses money.

The Chairman: One of the things the technical paper referred to was trying to keep the administration straightforward. I think it was suggested that many small businesses would only have to fill out a single page of information in order to remit their tax owing. How do you feel about the recommendation that small businesses would receive an administration fee of up to \$600 a year? There was another recommendation that there be a 100% write-off, if indeed you had to buy a more sophisticated cash register, and that small businesses with annual sales under \$30,000 would have the option of either going into the goods and services system or staying out of it. Are you happy with those recommendations, and are there others that you see that would make the administration easier for small business?

Mr. Bergen: I think those recommendations certainly cover the up-front costs of getting set up on this program. Other concerns voiced by our retail members is that there will be an ongoing burden of accountability to make sure that this tax is collected and remitted on time. There are all kinds of problems that were brought up in terms of implementation.

What is the cut-off point? Should a person raise their inventory as high as possible before this comes in so they do not have to pay, or so they can get a big credit on what they have? There are all these different things. I guess what I am saying is the smaller the company, the greater the burden really—smaller in terms of people involved.

Most businesses in the Yukon are hands-on operations. They are not run by a board with accountants on staff. The manager basically does most of the stuff now, and he will have to do the additional work as well.

The Chairman: By having a set rate across the board, the 9% rate, it makes it rather simple, because as a businessman, as you receive your inputs you will be paying tax out on the inputs you bring in and you will have your invoices where you have paid 9%. On the other side, when you make sales you will charge out 9%.

[Traduction]

simplement un fardeau additionnel que la taxe va imposer à notre localité, un fardeau imposé par le gouvernement fédéral. Bien sûr, les autres régions possèdent déjà des moyens de percevoir la taxe au niveau de la vente au détail. Un système à deux paliers va sans doute les obliger à remplacer elles aussi toutes leurs caisses enregistreuses.

Quant à nous, nous ne possédons pas cette taxe à l'heure actuelle et les gens fonctionnent sans devoir recevoir cette taxe, sans devoir posséder une machine ou d'autres moyens pour la percevoir et la taxe va entraîner des changements qui coûteront de l'argent à nos petites entreprises.

Le président: Dans le document technique dont il a été question, un des buts recherchés est de simplifier l'administration. On a dit, je pense, que beaucoup de petites entreprises n'auraient à fournir qu'une seule page de renseignements pour remettre la taxe qu'elles doivent. Que pensez-vous de la recommandation voulant que les petites entreprises reçoivent un droit d'administration pouvant aller jusqu'à 600\$ par année? Quelqu'un d'autre a recommandé une réduction totale des frais entraînés par l'obligation d'acheter une caisse enregistreuse plus complexe. On a dit aussi que les petites entreprises dont les ventes annuelles sont inférieures à 30,000\$ pourraient avoir le choix d'accepter ou de refuser le système des produits et services. Ces recommandations vous plaisent-elles? Et y en a-t-il d'autres qui, d'après vous, rendraient le travail d'administration plus facile pour les petites entreprises?

M. Bergen: Ces recommandations couvrent manifestement les coûts directs de la mise en marche de ce programme. Nos membres détaillants ont dit craindre en outre le fardeau permanent de la comptabilité qu'il faut pour faire en sorte que cette taxe soit perçue et remise dans les délais prescrits. On a signalé toutes sortes de problèmes en ce qui concerne la réalisation du projet.

Où doit se situer le seuil? Faut-il, par exemple, augmenter le stock le plus possible avant l'entrée en vigueur du système de manière à ne pas devoir payer, ou pour obtenir un crédit considérable sur ce qu'on a? Il y a tous ces problèmes-là. En somme, plus la compagnie est petite, c'est-à-dire moins elle comprend d'employés, plus le fardeau est lourd.

La plupart des entreprises du Yukon exercent une activité directe. Elles ne sont pas dirigées par un conseil d'administration et il n'y a pas de comptables qui fassent partie du personnel. C'est le directeur qui fait déjà la plus grande partie du travail et c'est lui qui devra s'occuper du travail additionnel.

Le président: Si l'on a un taux fixe dans l'ensemble du système, le taux de 9 p. 100, cela simplifie les choses, car, comme homme d'affaires, au fur et à mesure que vous allez recevoir vos intrants, vous allez payer la taxe qui s'y applique et vous aurez vos factures établissant que vous avez payé 9 p. 100. Par ailleurs, lorsque vous ferez vos ventes, vous imposerez la taxe de 9 p. 100.

[Text]

We are trying to keep the administration simple so that basically it is: here is what I have collected; here is what I have paid out; here is the net of the difference that I have to remit to the federal government for the goods and services tax.

I am having difficulty with a small business not knowing how many invoices you would ship out in a year. I would think that the administration fee of \$600 would help cover. . . I mean, it is the same as doing your income tax return. You have to keep your invoices and leave yourself open for audits at some point in time. The goods and services tax would basically try to piggyback in on that particular system.

• 0935

Mr. Bergen: We were trying to focus on it from a positive point of view. Of course every business should have all this up to date. So we did not enter into that when it came to our argument.

From our point of view, the GST is coming in to replace another tax. It is not going to be an additional tax, so we do not have an argument with that per se. Our main argument in the Yukon is the fact that because it is based on a dollar value for a good rather than an item, we are going to be paying more tax than the rest of Canada.

Mr. Manley: I happened to bring with me the submission of the Canadian Chamber presented to us—at least the copy of the resolution that was adopted in St. John's on September 19—and their basic resolution read that there should be no implementation of the GST unless accompanied by specific, significant, and visible government spending cuts and the tax incorporates various structural elements into the new system, including the harmonization of federal and provincial tax bases, as Mr. Sobeski was saying. Does your chamber in Whitehorse support the position taken by the Canadian Chamber of Commerce, that the tax should not be implemented in its present form?

Mr. Bergen: Yes, we do.

The Chairman: Any other final point you would like to make before you leave the committee?

Mr. Bergen: No, I think I have covered everything.

The Chairman: Just before you leave, we have received a letter from the Dawson City Chamber of Commerce that they would like us to read into the record.

Statement by the Dawson City Chamber of Commerce: The Dawson City Chamber of Commerce welcomes you to the Yukon and thanks you for the opportunity to present this brief to the House of Commons Standing Committee on Finance, respecting the federal government's intention to introduce a goods and services tax.

[Translation]

Nous essayons de simplifier le plus possible l'administration pour qu'elle se ramène à ceci: Voici ce que j'ai perçu; voici ce que j'ai payé; voici la différence nette que je dois remettre au gouvernement fédéral aux fins de la taxe sur les produits et services.

J'ai peine à concevoir qu'une petite entreprise ne sache pas combien de reçus elle envoie en une année. À mon avis, les frais d'administration de 600\$ aideraient à couvrir ces dépenses. C'est comme pour une déclaration d'impôt: il faut garder les factures et prévoir la possibilité de certaines vérifications à certains moments. Au fond, la taxe sur les produits et services serait une nouvelle application de ce système particulier.

M. Bergen: Nous avons voulu voir les choses d'une manière positive. Bien sûr, toutes les entreprises devraient garder tous ces renseignements à jour. Ce n'est donc pas là-dessus que nous avons fondé notre argument.

D'après nous, la TPS vient remplacer une autre taxe. Il ne s'agit pas d'une taxe additionnelle et c'est pourquoi nous ne nous y opposons pas par principe. Pour le Yukon, notre principal argument est que, puisque cette taxe se fonde sur la valeur en dollar du produit plutôt que sur la nature du produit, nous allons payer plus de taxe que le reste du Canada.

M. Manley: J'ai apporté le mémoire de la Chambre du Canada—ou du moins une copie de la résolution adoptée à St-Jean le 19 septembre. La principale résolution c'est que la TPS ne devrait pas s'appliquer à moins d'être accompagnée par des coupures précises, importantes et manifestes des dépenses gouvernementales et que la taxe incorpore divers éléments de structure, dont l'harmonisation des assiettes fiscales fédérale et provinciales, comme le disait M. Sobeski. Votre Chambre de Whitehorse appuie-t-elle la position de la Chambre de commerce du Canada, c'est-à-dire que la taxe ne devrait pas s'appliquer dans sa forme actuelle?

M. Bergen: Oui, nous l'appuyons.

Le président: Y a-t-il d'autres idées que vous aimeriez formuler avant de partir?

M. Bergen: Non, je pense que nous avons traité de tout.

Le président: Avant que vous partiez, j'aimerais dire que nous avons reçu de la Chambre de commerce de Dawson City une lettre que cette Chambre voudrait que nous versions au dossier.

Déclaration de la Chambre de commerce de Dawson City: La Chambre de commerce de Dawson City vous souhaite la bienvenue au Yukon et vous remercie de l'occasion qui nous est fournie de présenter ce mémoire au Comité permanent de la Chambre des communes sur les finances au sujet de l'intention du gouvernement fédéral d'adopter une taxe sur les produits et services.

[Texte]

Dawson City is the second largest community in the Yukon and our Chamber of Commerce represents a large percentage of community businesses.

We are extremely concerned with the entire concept of the proposed tax and believe the tax must either be eliminated or greatly modified to avoid an overwhelmingly negative impact on our community. Unfortunately, the two days' notice we received of the submission deadline has not permitted an in-depth brief to be presented. In general terms, however, we are concerned with the impact on small business administration, tourism, and mining.

Our cost of living is one of the highest in Canada and because of this, the negative impact of the proposed tax will be greatly increased. Many of our local businesses are only marginally profitable and may be forced to shut down if this tax is implemented.

The proposed tax credit will not be effective here because most incomes are higher than those in the south due to the high cost of living in the region.

Thank you.

The Chairman: The Dawson City Chamber of Commerce is concerned about the impact on small business, tourism, and mining. In their summary they state that they are asking the federal government to implement a much more detailed study of the economic impact of the proposed goods and services tax. They also request that the concerns listed by the Dawson City Chamber of Commerce be addressed in the recommendations of this standing committee. Basically, they were echoing many of the points that you have just raised here in the past half hour. So this will be entered into the record and we will address those concerns. Thank you very much.

Mr. Bergen: Thank you.

The Chairman: Our next witness is the president of the Yukon Chamber of Mines, Mr. Allan Doherty. Welcome, Mr. Doherty.

Mr. Allan Doherty (President, Yukon Chamber of Mines): Good morning and thank you for visiting Whitehorse to hear briefs from various interested parties.

I will just briefly review what we have stated in our brief. I will not go through it.

As you are well aware, the Mining Association of Canada has supported the GST. For producers and exporters of metals, it will be beneficial.

We have a concern in the Yukon that our mining industry has been heavily dependent on the junior mining sector. Last year, of \$50 million in exploration expenditures, \$35 million was spent by junior companies.

[Traduction]

Dawson City est la deuxième ville en importance au Yukon et notre Chambre de commerce représente un grand pourcentage d'entreprises locales.

Nous éprouvons de graves inquiétudes au sujet du concept même de la taxe envisagée et nous croyons que cette taxe devrait être abandonnée ou grandement modifiée pour éviter un impact négatif considérable sur notre collectivité. Malheureusement, le préavis de deux jours que nous avons reçu au sujet du délai pour la présentation des mémoires ne nous a pas permis de préparer un document suffisamment détaillé. En général, nous sommes inquiets de l'impact de cette taxe sur l'administration des petites entreprises, sur le tourisme et sur les mines.

Le coût de la vie ici est un des plus élevés au Canada, ce qui va grandement augmenter l'impact négatif de la taxe envisagée. Beaucoup de nos entreprises locales ne sont que marginalement rentables et elles pourront être forcées de fermer leurs portes si cette taxe est mise en vigueur.

Le crédit d'impôt proposé ne sera pas efficace ici car la plupart des revenus sont plus élevés que ceux du Sud à cause du caractère élevé du coût de la vie dans notre région.

Merci.

Le président: La Chambre de commerce de Dawson City s'inquiète de l'impact de la taxe sur la petite entreprise, le tourisme et les mines. Dans son résumé elle demande au gouvernement fédéral de réaliser une étude beaucoup plus détaillée de l'impact économique de la taxe envisagée sur les produits et services. Elle demande aussi que nous tenions compte de ses préoccupations lorsque nous formulerons nos recommandations. Au fond, elle reprend beaucoup d'idées que vous avez formulées ici au cours de la dernière demi-heure. Ce document sera donc versé au dossier et nous nous pencherons sur ces préoccupations. Merci beaucoup.

M. Bergen: Merci.

Le président: Notre prochain témoin est le président de la Chambre des mines du Yukon, M. Allan Doherty. Bienvenue, monsieur Doherty.

M. Allan Doherty (président, Chambre des mines du Yukon): Bonjour et merci d'être venus à Whitehorse pour entendre les mémoires des diverses parties intéressées.

Je vais me contenter de passer brièvement en revue les idées formulées dans notre mémoire. Je ne le lirai pas au complet.

Comme vous le savez très bien, l'Association minière du Canada appuie la TPS. Elle sera avantageuse aux producteurs et aux exportateurs de métaux.

Un de nos problèmes, au Yukon, c'est que notre industrie minière dépend beaucoup des sociétés minières secondaires. L'an dernier, sur 50 millions de dollars de dépenses d'exploration, 35 millions ont été le fait des sociétés secondaires.

[Text]

The Chairman: What would be your definition of a junior mining company?

Mr. Doherty: A junior mining company is a company listed on either the Vancouver or Toronto Exchange. They are in the preliminary stages of minerals exploration and they would have no production or revenue from mining.

So in terms of the major companies, the GST will probably not be too great a burden. It will be beneficial, especially to producers. But the junior sector, with no revenue from production, may find it a little more difficult to do exploration. In effect, particularly in Yukon, the exploration industry is heavily dependent on the service sector as opposed to manufactured goods. So they would see a significant increase in the cost of doing exploration in Yukon. Now, that would be comparable with other areas in Canada except for the facts mentioned in the previous brief, the added transportation costs in the north.

• 0940

Currently we are seeing a trend of junior mining companies directing their funds to areas outside the north, southern Canada and the northwestern states. And from the junior mining sector point of view the implementation of a 9% GST, particularly in the north, may be a disincentive to fund exploration programs in Yukon.

The critical point is that it is the junior exploration companies that tend to be responsible for discovering most new mineral deposits. I think from 1951 to 1974 in Ontario the junior sector spent only 28% of the exploration dollars but were responsible for over 60% of the discoveries. So the point the Chamber of Mines wishes to make is that we need a healthy and strong junior sector in order to have continued mineral discoveries down the line to replace deposits that are being mined out.

Currently in Yukon on the private sector side, mining accounts for approximately 85% of the gross domestic product of the territory, followed by tourism and forestry. Other industries are somewhat well below either mining or tourism. So the main thrust of our brief is that if there is a GST implemented, there should be some consideration in the north for the added costs of transportation. We would also request in terms of the northern mineral policy that the goods and services tax be reviewed to ensure that the northern mineral policy objectives of the northern mineral policy are met or are not hindered to any degree by implementing a goods and services tax.

Our main concern is primarily related to the junior side in that we are worried that the implementation of a

[Translation]

Le président: Qu'entendez-vous au juste par une société minière secondaire?

M. Doherty: Une société minière secondaire est une société qui est inscrite à la bourse à Vancouver ou à Toronto. Ces entreprises sont encore aux étapes préliminaires de l'exploration minière; elles n'ont pas de production ni aucun revenu d'opérations minières.

Dans le cas des sociétés principales, la TPS ne sera sans doute pas un fardeau trop lourd. Elle sera particulièrement avantageuse pour les producteurs. Mais les sociétés minières secondaires, qui ne retirent aucun revenu de la production, trouveront peut-être l'impact de la TPS plus difficile à supposer. En réalité, et particulièrement au Yukon, l'industrie de l'exploration dépend beaucoup du secteur des services par opposition à celui des produits de fabrication. Ces sociétés subiraient donc une augmentation importante de leurs frais d'exploration au Yukon. Bien sûr, cette situation est assez comparable à celle des autres régions du Canada, exception faite de l'élément déjà mentionné dans le mémoire antérieur, soit le coût accru du transport dans le nord.

A l'heure actuelle, nous voyons une tendance selon laquelle les entreprises minières secondaires dirigent leurs fonds vers d'autres secteurs que le nord, soit le sud du Canada et les états du nord-ouest des États-Unis. Au point de vue des sociétés minières secondaires, la mise en place d'une TPS de 9 p. 100, surtout dans le nord, pourrait dissuader le financement des programmes d'exploration au Yukon.

Le point essentiel, c'est que ce sont les sociétés d'exploration secondaires qui découvrent la plupart des nouveaux gisements minéraux. Entre 1951 et 1974, en Ontario, les entreprises secondaires n'ont consacré que 28 p. 100 de tous les fonds consacrés à l'exploration mais ce sont elles qui ont fait plus de 60 p. 100 des découvertes. La Chambre des mines juge donc que nous avons besoin d'un secteur sain et fort de sociétés secondaires pour que les découvertes de nouveaux gisements se continuent pour remplacer les dépôts en voie d'épuisement.

A l'heure actuelle, dans le secteur privé du Yukon, les mines représentent environ 85 p. 100 du produit intérieur brut du territoire, après quoi viennent le tourisme et l'exploitation forestière. Les autres industries se situent beaucoup plus bas que les mines ou le tourisme. Le message-clé de notre mémoire c'est donc que, si la TPS est mise en vigueur, on devrait tenir compte du niveau élevé des coûts du transport dans le nord. Nous demandons aussi que les objectifs de la politique minière du nord soient respectés, ou du moins qu'ils ne soient pas compromis sérieusement par la mise en place d'une taxe sur les produits et services.

Nous nous préoccupons surtout des entreprises secondaires car l'application d'une taxe de 9 p. 100 sur les

[Texte]

9% goods and services tax may direct expenditures from Yukon, from north of 60, to either southern Canada or the northwestern states. Considering the importance of mining in the territory as a primary industry, we feel this should be looked at quite closely.

Also the juniors have suffered recently from the end of the mineral exploration depletion allowance. We are seeing this summer in Yukon maybe as much as a \$30 million decrease in expenditures on mineral exploration by the junior side.

One other point. Again I would emphasize that we are concerned on the exploration side as opposed to mine development. The exploration side is heavily dependent on goods and services that are not currently taxed in Yukon. Hence, two years from now with the introduction of GST, they will see an across the board increase in the cost of doing exploration.

Mr. Whittaker: Mr. Doherty, I would like some expansion on some of your terms and expressions. I have never worked in the mining industry, although I have been in the smelting end of it, the Cominco facility down in Trail, British Columbia. When you speak of the junior mining sector, that is strictly exploration as opposed to any development. Is that correct?

Mr. Doherty: That is correct. Yes.

Mr. Whittaker: So that I am clear in my mind, what happens at the point of exploration? Do they then sell to a larger corporation? Can you explain that end of it?

• 0945

Mr. Doherty: That is commonly the trend. The prospectors and the junior companies tend to go out and do the exploration. I guess you could say they take slightly more risks. They find the deposits and bring them to the stage where they become attractive to the major exploration companies, who then move in, option the property and proceed to development.

The junior companies very rarely go from being junior to mid-size to major. Normally they will find the deposits. Most of their revenue is from property options, etc., so it is generally accepted that they are responsible for finding most of the new deposits. At the time a deposit becomes viable or is showing signs of having potential for economic extraction, then the major companies move in and option the properties and proceed to development.

Mr. Whittaker: You have said that 85% of the gross domestic product of Yukon Territory is involved essentially in the mining sector. Do you know what

[Traduction]

produits et services pourrait diriger les dépenses directes vers le sud du Canada ou les états du nord-ouest des États-Unis plutôt que de les garder au Yukon ou ailleurs au nord du 60^e parallèle. Nous croyons qu'il faut se pencher très sérieusement sur cette question étant donné que les mines constituent une industrie fondamentale dans le territoire.

Les sociétés secondaires ont aussi subi récemment la cessation de la déduction pour épuisement appliquée à l'exploration minière. Nous constatons cet été au Yukon une baisse pouvant aller jusqu'à 30 millions de dollars des dépenses consacrées par les sociétés secondaires à l'exploration minière.

Un autre point. Je signale une fois de plus que nous nous préoccupons de l'exploration par opposition à l'exploitation minière. L'exploration dépend beaucoup de produits et de services qui ne sont pas taxés à l'heure actuelle au Yukon. Par conséquent, dans deux ans, soit avec l'adoption de la TPS, il se produira une augmentation générale des frais associés à l'exploration.

M. Whittaker: Monsieur Doherty, j'aimerais que vous précisiez un peu certains des termes que vous employez. Je n'ai jamais travaillé dans l'industrie minière, sauf dans le secteur du raffinage, aux installations de la Cominco de Trail, en Colombie-Britannique. Quand vous parlez du secteur des entreprises secondaires, il s'agit strictement d'exploration par opposition à toute exploitation. Est-ce exact?

M. Doherty: C'est tout à fait exact.

M. Whittaker: Pour que je puisse y voir un peu plus clair, que se passe-t-il à l'issue de l'exploration? Ces sociétés vendent-elles à une société plus grande? Pouvez-vous nous expliquer cette partie-là de la situation?

M. Doherty: C'est la tendance actuelle. Les prospecteurs et les entreprises secondaires ont tendance à s'occuper de l'exploration. On pourrait dire qu'ils prennent un peu plus de risques. Ils trouvent les gisements et les portent à l'étape où ceux-ci deviennent intéressants pour les grandes sociétés d'exploration, qui se présentent ensuite, prennent des options sur les terrains et procèdent à l'exploitation.

Il est rare que les sociétés secondaires deviennent de moyennes puis de grandes entreprises. Habituellement, ce sont elles qui trouvent les gisements. La plupart de leurs recettes proviennent des options sur les terrains et autres modalités de ce genre, de sorte que, selon l'opinion générale, ce sont elles qui trouvent la plupart des nouveaux gisements. Au moment où un gisement devient rentable ou qu'il s'annonce comme susceptible d'une activité économique d'extraction, les grandes compagnies manifestent leur intérêt, prennent des options sur les terrains et procèdent à l'exploitation.

M. Whittaker: Vous avez dit que 85 p. 100 du produit intérieur brut du territoire du Yukon provient essentiellement du secteur des mines. Savez-vous quel est

[Text]

percentage of employment in the Yukon is involved in the mining sector?

Mr. Doherty: It is 12%.

Mr. Whittaker: Of that, what percentage would be involved in the junior mining sector?

Mr. Doherty: In the junior mining sector, it would probably be about a tenth of that. The primary mining employment in the territory currently is through the two operating mines, the Currie mine and the Canamax mine, which are both northeast of here. Then there is the service sector, which would account for 1% or 2% of the total employed in mining.

Mr. Whittaker: You said you have seen a decrease on the junior side over the last while. What are the causes of that decrease?

Mr. Doherty: This past year the cause has primarily been the end of the flow-through share program. There has been the decrease in metal prices, primarily gold, the increase in the Canadian dollar, and a lacklustre year on the stock exchanges. A number of compounding causes have piled up on each other this year, and that has created a significant trough in the exploration side in the Yukon and across Canada, as a matter of fact.

Mr. Whittaker: Now, I understand from talking to some of the other witnesses over the last couple of weeks on the export side, the primary exports, that there will be a benefit for large manufacturers and exporters, who will be exporters of primary mineral products also. Would that not have a tendency to offset any decrease on the exploration side?

Mr. Doherty: Again, the primary producers who produce product and sell it or export it will have revenue and they can claim tax credits, but a lot of the junior companies do not have the revenue from production. The problem is that last year, as I said, \$30 million was brought into the Yukon by junior exploration companies; this year that has probably dropped by 60% or more. The concern is that the majors may offset it, but we need a healthy junior sector as well and I do not know that they will be able to offset it.

Mr. Whittaker: So what you are telling me is that the junior sector will not be pulled up by the export sector.

Mr. Doherty: Not necessarily.

Mr. Manley: Can I pick up on that so I can understand what the problem is? Is it a cashflow problem that you are identifying for the juniors?

Mr. Doherty: That is correct.

Mr. Manley: You understand that even if they have no revenue they will get back the 9% they paid for services when they file their claim for refund. Even if they do not actually find and sell anything, they do get a refund. It is the cashflow. They have to pay for the services, including

[Translation]

le pourcentage d'emplois du Yukon qui se retrouve dans ce secteur?

M. Doherty: Il s'agit de 12 p. 100.

M. Whittaker: Quel est le pourcentage de cela qui est représenté par les sociétés minières secondaires?

M. Doherty: Ce serait probablement un dixième. La principale source d'emploi dans les mines du territoire est actuellement constituée par les deux mines en activité, soit la mine Currie et la mine Canamax, qui sont toutes les deux situées au nord-est d'ici. Puis il y a le secteur des services, qui représente de 1 à 2 p. 100 du total de l'emploi dans les mines.

M. Whittaker: Vous dites avoir constaté une diminution chez les entreprises secondaires depuis un certain temps. Quelles en sont les causes?

M. Doherty: Depuis un an, la cause principale, c'est la fin du programme des actions accréditives. Il y a eu une baisse du prix des métaux, surtout de l'or, une augmentation de la valeur du dollar et une année terne à la bourse. Beaucoup de causes ont joué cette année, ce qui a créé une diminution remarquable de l'activité d'exploration au Yukon, et, en fait, dans tout le Canada.

M. Whittaker: Je crois comprendre, d'après ce qu'ont dit les autres témoins depuis quelques semaines au sujet de l'exportation des produits primaires que la taxe sera avantageuse pour les grandes entreprises de fabrication et d'exportation, qui exporteront aussi des produits miniers primaires. Cela n'aurait-il pas pour effet de neutraliser la baisse constatée du côté de l'exploration?

M. Doherty: Encore une fois, les producteurs de produits primaires qui vendront ou exporteront leurs produits en retireront des recettes et pourront recourir au crédit d'impôt, mais beaucoup d'entreprises secondaires n'ont pas de revenus de la production. Le problème c'est que l'an dernier, comme je l'ai déjà dit, 30 millions de dollars ont été apportés au Yukon par les sociétés secondaires d'exploration; cette année, cette quantité a probablement baissé de 60 p. 100 ou d'avantage. Les grandes sociétés peuvent sans doute compenser, mais le problème c'est que nous avons besoin aussi d'un secteur sain de jeunes entreprises, et, cela, je ne vois pas que cela puisse être compensé.

M. Whittaker: En somme, les jeunes entreprises ne seront pas entraînées par le secteur de l'exportation.

M. Doherty: Elles ne le seront pas nécessairement.

M. Manley: J'aimerais donner suite à cela pour comprendre la nature du problème. S'agit-il d'un problème de liquidités dans le cas des petites entreprises?

M. Doherty: C'est exact.

M. Manley: Mais vous savez que, même si elles ne retirent pas de recettes, elles récupéreront les 9 p. 100 qu'elles auront payé pour l'obtention de services lorsqu'elles réclameront leur remboursement. Alors même qu'elles ne trouveraient ni ne vendraient rien, elles

[Texte]

9% GST, and then file a form with the government. Then sooner or later, if the sun shines and the bureaucrats get around to issuing a cheque, they will get the 9% back. So it is that time-lag in cashflow that. . .

[Traduction]

obtiennent effectivement un remboursement. C'est un problème de liquidité. Elles doivent payer les services, y compris la TPS de 9 p. 100, puis soumettre un formulaire au gouvernement. A la fin, s'il fait beau et si les fonctionnaires daignent préparer le chèque, ces sociétés retrouvent les 9 p. 100. C'est donc ce retard des liquidités qui. . .

• 0950

Mr. Doherty: There is the time-lag, but possibly more important is if there is a differential in the cost of doing exploration in the north. There already is to a certain extent because of the extra costs for transporting people into the territory and transporation within the territory. The concern is that we do not want to see that differential increase and hence cause a net outflow of exploration expenses from the Yukon to other districts.

Mr. Manley: What you are really focusing on then is the lag time in the refund plus the resulting financing costs in that interim. That is where you get a build-up of additional expense based on the GST.

Mr. Doherty: That would be true. That would be true for any company.

Mr. Manley: You said 12% of employment. Do you know how many jobs that is?

Mr. Doherty: Actually I might have been incorrect on the 12%. I think in 1987 about 1,200 to 1,400 people were employed in the Yukon in mining, and I think that actually comes out to about 24%.

Mr. Manley: Of that 1,200 to 1,400 people, how many are in the two operating mines?

Mr. Doherty: Probably about 800.

Mr. Manley: The remainder then are the ones that are involved in exploration.

Mr. Doherty: They would be in the service industry—small exploration company consultants. That is also a difficult figure to estimate, because a lot of exploration companies bring people into the territory from outside. It is very common.

Mr. Manley: Would you say that the submission we have already heard from the Chamber of Commerce then overall accurately reflects the impact of the tax on the communities in the north, not just the Yukon but the Northwest Territories as well?

Mr. Doherty: I would say that is correct. It is quite accurate. I think you will see the same concerns expressed by most briefs with respect to the north.

Mr. Manley: The Chamber of Commerce suggested to us that one way to neutralize this would be to apply a lower-rate GST in the north than is applied in southern Canada. Would you agree with that as a method of dealing with the disparity?

M. Doherty: Il y a le retard mais il y a un facteur qui peut être encore plus important et qui est la différence de coût lorsqu'on fait de l'exploration dans le nord. Cette différence existe déjà dans une certaine mesure à cause des frais additionnels qu'entraîne le transport des personnes vers le territoire et à l'intérieur du territoire. Nous ne voulons pas voir cette différence s'intensifier et entraîner un transfert net des dépenses d'exploration du Yukon vers d'autres régions.

M. Manley: Ce dont vous parlez c'est donc du retard du remboursement et des coûts financiers qui en résultent dans l'intervalle. C'est là que se produit l'accumulation des dépenses additionnelles fondées sur la TPS.

M. Doherty: C'est vrai. Ce serait vrai pour n'importe quelle entreprise.

M. Manley: Vous avez dit que c'était 12 p. 100 de l'emploi. Savez-vous combien d'emplois cela représente?

M. Doherty: En fait, j'ai peut-être fait erreur en parlant de 12 p. 100. En 1987, il y avait de 1200 à 1400 personnes qui travaillaient dans les mines au Yukon ce qui, je pense, représente effectivement quelque 24 p. 100.

M. Manley: Parmi ces 1200 à 1400 personnes, combien travaillent dans les deux mines en exploitation?

M. Doherty: Environ 800, sans doute.

M. Manley: Les autres sont donc celles qui travaillent à l'exploration.

M. Doherty: Elles se retrouvent dans les services: ce sont les consultants des petites entreprises d'exploration. C'est là aussi un chiffre qu'il est difficile d'établir car beaucoup d'entreprises d'exploration les amènent au territoire de l'extérieur. C'est très fréquent.

M. Manley: D'après vous, donc, le mémoire de la Chambre de commerce traduit donc exactement, dans l'ensemble, l'impact de la taxe sur les collectivités du nord et non seulement celles du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest?

M. Doherty: Je crois que c'est exact: le mémoire est passablement précis. À mon sens vous entendrez les mêmes préoccupations formulées dans la plupart des mémoires en ce qui concerne le nord.

M. Manley: La Chambre de commerce nous a suggéré parmi les moyens de neutraliser la situation d'appliquer une TPS de niveau plus bas dans le nord que dans le reste du Canada. D'après vous, serait-ce un bon moyen d'aborder le problème de la différence?

[Text]

Mr. Doherty: I think that would be a reasonable solution to equalizing the costs of doing business in the north as opposed to in the south.

Mr. Manley: Finally, the Whitehorse Chamber agreed with the recommendation of the Canadian Chamber that the GST as proposed should not be implemented at all until various things had been fixed about how it is going to be implemented. As you heard, the Dawson Chamber said a lot more study needs to be done on the impact of this before it is implemented. Do you agree with those submissions?

Mr. Doherty: I would agree, though we have not really investigated it thoroughly. It is one item that has not been at the top of our list, but from what I read and what not that seems to be the general impression, and I would agree.

The Chairman: In your opening comments you talked about the umbrella, the national mining group, supporting the goods and services tax. What were some of the real benefits they saw in the goods and services tax, especially in the mining area and how it applied to the export business?

Mr. Doherty: I guess primarily the removal of the old manufacturers sales tax on equipment and what not would make their competitive position in exporting better.

The Chairman: Could you expand on that?

Mr. Doherty: When you get into the mine development stage, it is heavily capital-intensive. I am not that familiar with that stage of the industry. I know the Mining Association of Canada definitely supports the goods and services tax. As I said earlier, the associations that tend to represent the junior sector and exploration side, in particular British Columbia and the Yukon, are more concerned about the implementation of the goods and services tax.

• 0955

The Chairman: You mention the junior mining and you forget about the exploration side, that before you build a mine you have to find it. But right now junior mining companies are making decisions basically on a level playing field. They recognize that to do exploration in the Yukon and Northwest Territories is a greater expense than, say, in southern Saskatchewan. So in a sense there is a differential in cost and the risk factor.

After the implementation of the goods and services tax, do the same discrepancies, the same things, exist? If junior mining in the Northwest Territories is at a competitive disadvantage now, is that competitive disadvantage going to stay the same or is it going to narrow or widen? I am trying to come to grips with that.

[Translation]

M. Doherty: Je crois que ce serait une solution raisonnable pour ce qui est d'égaliser ce qu'il en coûte pour faire des affaires dans le nord, par opposition au sud.

M. Manley: Enfin, la Chambre de Whitehorse s'est dite d'accord avec les recommandations de la Chambre de commerce du Canada que la TPS proposée ne soit pas appliquée du tout tant qu'on n'aura pas réglé certains problèmes de mise en oeuvre. Vous avez entendu la Chambre de Dawson dire qu'il faut faire beaucoup plus d'études sur les effets de cette mesure avant de l'adopter. Êtes-vous d'accord avec ce qui est dit dans ces mémoires?

M. Doherty: Je suis d'accord, mais nous n'avons pas vraiment étudié cette question-là en profondeur. Nous n'en avons pas fait un sujet d'étude prioritaire, mais d'après ce que j'ai lu, par exemple, telle semblait être l'impression générale, et je suis d'accord.

Le président: Dans vos commentaires du début, vous avez parlé de la fédération, du groupe minier national qui appuie la taxe sur les produits et services. Quels sont les avantages réels que le groupe prévoit devoir découler de la taxe des produits et services, en particulier dans le secteur des mines et de l'exportation.

M. Doherty: Je crois qu'au fond c'est surtout le retrait de l'ancienne taxe sur les ventes des fabricants appliquée à l'équipement et au reste qui rendrait leur situation plus concurrentielle à l'exportation.

Le président: Pourriez-vous préciser?

M. Doherty: Lorsqu'on passe à l'exploitation minière, ce secteur dépend beaucoup des capitaux. Mais c'est une étape de l'industrie que je connais moins bien. Je sais que l'Association minière du Canada appuie nettement la taxe sur les produits et services. Comme je l'ai dit plus tôt, les associations qui représentent les petites sociétés et les sociétés d'exploration, en particulier celles de la Colombie-Britannique et du Yukon, ont plus d'inquiétudes au sujet de la mise en vigueur de la taxe sur les produits et services.

Le président: Vous avez parlé des petites sociétés minières et vous avez oublié l'exploration, car enfin avant d'exploiter une mine, il faut la trouver. Mais, à l'heure actuelle, les petites sociétés minières prennent des décisions selon des règles du jeu qui sont les mêmes pour tous. Elles reconnaissent que, pour faire de l'exploration au Yukon et dans les Territoires du nord-ouest, cela coûte plus cher que dans le sud de la Saskatchewan, par exemple. Il y a donc, d'une certaine manière, une différence de coûts et de facteurs de risque.

Après la mise en vigueur de la taxe sur les produits et services, les mêmes différences, la même situation se retrouveront-elles? Si les petites sociétés des Territoires du nord-ouest subissent actuellement un désavantage concurrentiel, ce désavantage restera-t-il le même ou bien va-t-il s'améliorer ou s'aggraver? C'est ce que j'essaie de comprendre.

[Texte]

Mr. Doherty: I am not 100% sure. The feeling is it might widen a bit, primarily because of the transportation costs in the north. And that is the main concern: that if it does widen more, then the effect would be less expenditure on exploration by the junior sector. As I say, we are already seeing that trend currently. It may not necessarily be a fact, but if there is a perceived differential, then it would have the same effect.

The Chairman: One final question. A lot of the services bought by junior mining are indeed services, they are not capital-intensive, yet in your brief you talked about the contract diamond services, accommodations, helicopter services. Do those particular industries that provide those services not have hidden in their costs the old manufacturers sales tax? I guess the Finance Department is saying because they will be removing the manufacturers sales tax from their costs, therefore the costs should be lower for junior exploration tomorrow than what they are paying today. Have you any comments on that?

Mr. Doherty: No particular comment, other than I am really not certain which way it will go. The other assumption is that a lot of the services the junior mining industry require may not decrease their prices because of the removal of the old manufacturers sales tax.

Ms Cheryl Knebel (Committee Researcher): I want to follow up on the major concern you have about the cashflow. What would be the revenues in a year, if anything, from the junior exploration companies—on average?

Mr. Doherty: For large junior companies we would be looking at probably very little. They depend on raising money through the stock exchanges.

Ms Knebel: Less than \$500,000?

Mr. Doherty: Oh, definitely.

Ms Knebel: So they would fall within either the current annual filing or quarterly instalments.

I am going to have to check that. There may be an option to change that to monthly. But that would be the concern: the reporting period.

The other question I have concerns your terms of payment with your suppliers. What would be the typical time from receipt of invoice from your suppliers of the services? You said the main part of the purchases in this sector is services. What would the major terms be—45 days to payment, 60 days, 30 days?

Mr. Doherty: Generally 30 days plus.

Ms Knebel: Some people have suggested that to help improve that cashflow aspect, to improve it... right now the technical paper says interest will be payable 21 days after receipt of this claim. Some people have said that should become that interest will be payable on your claim

[Traduction]

M. Doherty: Je n'en suis pas absolument sûr. Mais on pense que la situation pourrait s'aggraver quelque peu, surtout à cause des coûts du transport dans le nord. Et c'est ce qu'il y a de plus préoccupant: que, si la situation s'aggrave effectivement, cela aura pour résultat moins de dépenses consacrées à l'exploration par les petites entreprises. Je l'ai déjà dit, c'est une tendance que nous constatons déjà. Ce n'est pas nécessairement un fait, mais si l'on croit que cette différence existe, l'effet est le même.

Le président: Dernière question. Beaucoup de services achetés par les petites sociétés minières sont effectivement des services. Ils ne font pas appel à de grands déboursés de capital. Pourtant, dans votre mémoire, vous traitez de l'hébergement, des services d'hélicoptères par exemple. Les pourvoyeurs de ces services en particulier n'ont-ils pas inclus dans leurs coûts la vieille taxe sur les ventes des fabricants? L'argumentation du ministère des Finances, me semble-t-il, c'est que, puisqu'il y aura retrait de la taxe sur les ventes des fabricants, les coûts devraient être inférieurs demain à ce qu'ils sont aujourd'hui pour les petites sociétés d'exploration. Quels sont vos commentaires là-dessus?

M. Doherty: Je n'ai rien à dire, sinon que je ne sais vraiment pas de quel côté les choses vont évoluer. L'autre hypothèse c'est que beaucoup de services dont ont besoin les petites sociétés minières pourraient bien ne pas diminuer leur prix du fait du retrait de l'ancienne taxe sur les ventes des fabricants.

Mme Cheryl Knebel (chargée de recherche au Comité): J'aimerais revenir sur le problème des liquidités. Quels seraient les revenus annuels moyens des petites sociétés d'exploration?

M. Doherty: Pour les plus grandes de ces petites sociétés, ce serait probablement très peu. Elles obtiennent leur argent de la bourse.

Mme Knebel: Moins de 500,000 dollars?

M. Doherty: Oh, nettement.

Mme Knebel: Elles feraient donc leurs paiements tous les ans ou tous les trimestres, selon le système actuel.

C'est un point que je vais devoir vérifier. Peut-être pourraient-elles faire des versements mensuels. Mais c'est là qu'est le problème: la fréquence des rapports.

L'autre question que j'aimerais poser porte sur les conditions de paiement conclues avec vos fournisseurs. Dans quels délais les paiement se font-ils après l'arrivée du reçu du fournisseur du service? Vous avez dit que les principaux achats de ce secteur portent sur les services. Quels sont les principaux délais de paiements: 45 jours, 60 jours, 30 jours?

M. Doherty: C'est habituellement 30 jours et plus.

Mme Knebel: Selon le document technique, l'intérêt sera remboursable 21 jours après réception de la réclamation. Pour améliorer le problème de la liquidité, d'aucuns ont suggéré que l'intérêt soit exigible sur la réclamation à compter du jour où le gouvernement reçoit

[Text]

from the government from the day it is filed with them. I gather that suggestion would help your situation a bit.

• 1000

Mr. Doherty: Yes, that could.

Mr. Whittaker: You have set out a definite problem area for the junior mining sector. Has your group looked at any specific information that the committee can take back in their report as to how you would like to see it handled if there is a tax implemented such as set out in the technical paper?

Mr. Doherty: Currently we do not have that available. But we will probably look at this more closely, and if we can forward anything we will do so.

Mr. Whittaker: So then we can expect something from the Yukon Chamber of Mines with respect to alternatives as you see it? I think that would be helpful.

Mr. Doherty: That seems a reasonable request.

The Chairman: Mr. Doherty, are there any final points you would like to make to the committee, or perhaps one final point you would like to emphasize?

Mr. Doherty: No. I think that is fine. Thank you very much.

The Chairman: Okay. We thank you very much.

Our next witness representing the Association of Yukon Communities is the Mayor of Whitehorse, Dr. Don Branigan. Welcome, Your Worship. We thank you for ordering this for us.

Dr. Don Branigan (Mayor of Whitehorse and Past President and Member of the Executive of the Association of Yukon Communities): It is our pleasure. We want a few things in return.

Mr. Manley: Mr. Chairman, I do not think we ever explained to people that we do not all represent the government here. It might be helpful for the witnesses to know that Mr. Whittaker and myself are from opposition parties and that only the chairman is from the government. If you really want to take shots at somebody, he is the guy you should shoot at.

The Chairman: My only comment to Mr. Manley is that Mr. Manley had asked the question earlier about the slowness in the bureaucrats responding to paying back money. And because Mr. Manley represents Ottawa, where many of those bureaucrats live, I just want to pass along with great confidence that the bureaucrats in his constituency are just as effective as he is as a Member of Parliament, so that should not be a concern or an issue.

Mr. Manley: Now, now, let us be nice to each other.

Dr. Branigan: It is our pleasure to welcome your organization to our community. We are glad that you did decide to take some time and come up into this

[Translation]

celle-ci. J'ai l'impression que cette suggestion aiderait quelque peu votre situation.

M. Doherty: Oui, cela se pourrait.

M. Whittaker: Vous avez identifié un problème précis qui se pose au jeune secteur minier. Votre groupe pourrait-il donner au Comité des renseignements particuliers sur la façon dont vous aimeriez que soit mise en application la nouvelle taxe, qui ressemblerait à celle dont parle le document technique?

M. Doherty: Nous ne disposons pas de ces renseignements à l'heure actuelle. Mais nous allons examiner cette question plus en détail et nous vous ferons parvenir nos découvertes.

M. Whittaker: Nous pouvons donc nous attendre à recevoir quelque chose de la Chambre des mines du Yukon qui porterait sur les autres solutions? Je pense que cela serait fort utile.

M. Doherty: Cela me paraît une demande raisonnable.

Le président: M. Doherty, aimeriez-vous formuler quelques commentaires au Comité ou peut-être insister sur un dernier aspect de cette question?

M. Doherty: Non, je pense que cela va comme ceci. Je vous remercie beaucoup.

Le président: D'accord. Nous vous remercions beaucoup.

Notre prochain témoin représente l'Association of Yukon Communities; il s'agit du maire de Whitehorse, monsieur Don Branigan. Je vous souhaite la bienvenue, monsieur le maire.

M. Don Branigan (maire de Whitehorse et ex-président et membre du conseil d'administration de l'Association of Yukon Communities): Je vous remercie. Mais nous allons vous demander quelque chose aussi.

M. Manley: Monsieur le président, je ne pense pas que nous ayons expliqué à ces personnes que nous ne représentons pas tous le gouvernement. Les témoins aimeraient peut-être savoir que M. Whittaker et moi-même appartenons à des partis d'opposition et que seul le président représente le gouvernement. Si vous avez des critiques à faire, c'est à lui qu'il faudrait les adresser.

Le président: Je ne répondrai qu'une chose à M. Manley. M. Manley avait posé une question sur la lenteur des bureaucrates à envoyer de l'argent. Mais, M. Manley représente Ottawa, où habitent la plupart de ces bureaucrates et je mentionnerai en passant que les bureaucrates qui font partie de sa circonscription sont tout aussi efficaces qu'il peut l'être en tant que député de sorte que tout cela ne pas devrait poser de difficultés.

M. Manley: Eh bien, vous pourriez être plus aimable!

M. Branigan: Nous sommes heureux d'accueillir votre organisation dans notre communauté. Nous sommes très heureux que vous ayez décidé de prendre le temps de

[Texte]

hinterland, which is a land mass the same size as Sweden and represents really the frontier of Canada, both in westerly and northerly aspects, to listen to some of our concerns. And I am glad the weather is accommodating.

AYC is the Association of Yukon Communities. It represents 95% of the population of the Yukon and all of the villages and municipalities that are formed in the Yukon, so we speak for these people when we make this presentation. We have a board of directors which determines policy, and the board of directors periodically goes back to all the members to get direction.

AYC's position is that we wish to voice our concerns and disagreement with the concept of the proposed goods and services tax in addition to the mounting opposition to the tax that is being expressed by organizations right across Canada.

It is our purpose this morning to focus on two areas. First is the impact on and additional costs of administration and operation of our municipalities. As you know, all municipalities have budgets that have to be balanced, which is something that I think would have been good in the laws of the land many years ago for all levels of government. In balancing that budget we have to try to hold our tax rate down, at least to the level of inflation each year.

Our second point is the increased regional disparity of the GST on the residents living in Yukon municipalities. The cost of living in the north now, in Whitehorse, is probably 25% higher than in the rest of Canada, and many of the other municipalities go up as high as 50% higher. So it is pretty simple arithmetic when you start putting 9% on 50% or 9% on 25%. The fact is that we in the north will pay very dearly for this increased tax.

• 1005

Impact on municipalities: Municipalities' costs of operation in the Yukon and the cost to residents living in this community is already much higher than in most regions of Canada. Those higher costs include transportation of goods, and travel. As you know, everything comes 2,500 kilometres before it gets to the Yukon. It is what you would pay to Vancouver, plus another 2,500 kilometres. If you are going to Dawson City, you add 3,000 kilometres. That really adds up when it comes to groceries and everything and if you tack 9% on that, that means the rest of Canada is paying that 9% at the storefront, we are paying it on the way up here and then we are paying at the storefront. So we are getting a double whammy on that one.

Energy, such as electricity: In my house, which is not an elaborate house, my power bill in the winter runs

[Traduction]

venir dans cette région perdue, qui a une superficie égale à la Suède et qui représente la véritable frontière, la zone pionnière du Canada, tout autant vers l'ouest que vers le nord, pour écouter nos problèmes. Je suis heureux de voir que le ciel est avec nous.

Le sigle AYC désigne *Association of Yukon Communities*. Elle représente 95 p. 100 de la population du Yukon et tous les villages et municipalités qui ont été constitués au Yukon, de sorte que nous parlons maintenant au nom de ces personnes. Il existe un conseil d'administration qui détermine les politiques et qui consulte régulièrement tous les membres pour prendre leur avis.

L'AYC veut manifester ses craintes et son opposition à l'idée de cette nouvelle taxe sur les produits et services et renforcer ainsi les critiques formulées à l'endroit de cette taxe par des organismes de toutes les régions du Canada.

Nous allons principalement parler ce matin de deux domaines. Tout d'abord, les répercussions de cette taxe sur les municipalités et les coûts supplémentaires d'administration et de fonctionnement qu'elle entraînerait. Comme vous le savez, toutes les municipalités doivent équilibrer leur budget, principe qu'il aurait été bon que tous les niveaux du gouvernement respectent dans le passé. Nous visons un budget équilibré sans augmentation de taxe, du moins pas d'augmentation supérieure au taux d'inflation annuel.

Le deuxième aspect dont je voudrais parler est l'augmentation des disparités régionales qu'occasionnera la TPS pour les personnes qui habitent dans les municipalités du Yukon. Le coût de la vie dans le nord, à Whitehorse, est d'environ 25 p. 100 plus élevé que dans le reste du Canada et pour un bon nombre d'autres municipalités cet écart va jusqu'à 50 p. 100. Le calcul est facile à faire, si l'on ajoute 9 p. 100 à 50 p. 100 ou 9 p. 100 à 25 p. 100. Le fait est que nous allons payer une part démesurée de cette nouvelle taxe.

Impact sur les municipalités: le coût de fonctionnement des municipalités du Yukon et le coût de la vie pour les personnes qui y habitent sont déjà beaucoup plus élevés que dans les autres régions du Canada. Ces coûts élevés s'expliquent par le transport des personnes et des marchandises. Comme vous le savez, il faut faire 2,500 kilomètres avant d'arriver au Yukon. C'est le prix qu'il faudrait payer à Vancouver, en y ajoutant 2,500 kilomètres. Dans le cas de Dawson City, il faut ajouter 3,000 kilomètres. Cela représente une grosse augmentation dans le cas de la nourriture et si l'on ajoute 9 p. 100 à tout cela, cela veut dire que le reste du Canada paye 9 p. 100 au magasin, nous le payons pour le transport et nous le payons aussi au magasin. Nous le payons donc deux fois.

L'énergie, comme l'électricité: Pour ma maison, qui n'est pas très grande, je paye en hiver une facture

[Text]

around \$450 a month. So 9% on top of that, I can expect another \$45 on my monthly power bill.

[Translation]

d'électricité qui s'élève à environ 450\$ dollars par mois. Si on y ajoute 9 p. 100, je devrais ajouter quelque 45\$ dollars à ma facture mensuelle d'électricité.

• 1010

Capital cost of infrastructure: When we are bidding, you compare the municipal costs here to what you would pay in Leduc or a town in Alberta, it is usually 25% or 30% more, so it is 9% on top of that.

Coût en capital de l'infrastructure: Pour ce qui est des appels d'offre, si vous comparez les coûts que cela entraîne pour la municipalité par rapport à ceux qu'il faudrait payer à Leduc ou dans une ville de l'Alberta, c'est en général 25 p. 100 à 30 p. 100 de plus; les 9 p. 100 viendraient s'ajouter à tout ceci.

Goods and services: Our recreation and sports facilities and of course salaries and wages—when you put that 9% on your goods coming in and then on the sale of the goods, we are going to have to deal with our unions and we can be sure that our salaries and wages will be going up accordingly. In fact, already they are starting to deal a harder bargain when it comes to cutting a deal as far as wages are concerned.

Produits et services: Nos installations de loisirs et de sports et bien entendu les salaires—lorsqu'on ajoute ces 9 p. 100 aux produits qui arrivent et ensuite sur la vente de ces mêmes produits, il va nous falloir négocier avec nos syndicats et il est évident que les salaires vont augmenter. En fait, les négociations sur les salaires sont devenues beaucoup plus dures.

We further bring to your attention that existing higher costs combined with the added GST will only increase disparity, and there is considerable disparity right now. We live in this beautiful land because of what you see from the window, but it is not because it is an inexpensive place to live. You pay fairly dearly for the luxury of defending the hinterlands or the borders of Canada. It is costly to live in the Yukon. As I pointed out, it is 25% higher than most major cities and some of our municipalities are 50% higher, so that is a fair jump.

Nous voulons attirer votre attention sur le fait que la nouvelle TPS va aggraver les disparités qui existent actuellement et qui sont déjà considérables. Nous habitons dans ce pays merveilleux à cause de sa beauté mais pas parce que c'est une place où vivre ne coûte pas cher. Le luxe de la défense des marches ou des frontières du Canada doit se payer. Cela coûte cher de vivre au Yukon. Comme je l'ai fait remarquer, cela coûte 25 p. 100 de plus que dans la plupart des villes et dans certaines municipalités, cela en coûte 50 p. 100 de plus. Il s'agit donc d'un écart important.

Impact on the residents living in Yukon municipalities: The impact on various regions across Canada of the GST will vary. For Yukoners, any added new tax will be doubly detrimental to our economic growth. The cost of living will immediately increase. Disposable incomes in low- and middle-income ranges will be severely depleted, creating serious hardships. If you know the profile of the Yukon, one-third of our people are indigenous people. Many of our people live below the taxable salary. They are trapping; they are living on the land. They do not often have the sophisticated the bookkeeping for application for rebates, but they will be paying up-front on their goods and services, with really no recourse to recover it.

Impact sur les résidents des municipalités du Yukon: L'impact de la TPS sur les différentes régions du Canada va varier. Pour les gens du Yukon, toute nouvelle taxe va nuire deux fois plus à notre croissance économique. Le coût de la vie augmentera immédiatement. Le revenu disponible des familles à revenu faible ou moyen va sensiblement diminuer et cela créera de graves difficultés. Si vous connaissez le Yukon, vous savez que un tiers de nos gens sont des autochtones. La plupart de nos gens n'ont pas de revenu imposable. Ils font de la trappe; ils vivent de la terre. Ils n'ont bien souvent pas les connaissances comptables nécessaires pour présenter des demandes de remboursement et ils vont devoir payer tout de suite ce supplément pour obtenir les biens et les services dont ils ont besoin, sans pouvoir vraiment récupérer ces sommes.

• 1015

Added tax will impact on the overall cost of living in the north. The effect will increase the cost of all our goods and services and add to the cost of doing business in these areas: transportation, food, utilities, travel, professional services and recreational costs will increase. Other areas, such as tourism and mining, will be negatively impacted. A larger percentage may not benefit from the tax credit, as I outlined. The income of people living in the Yukon does not necessarily have the same buying power—it

La nouvelle taxe va avoir un grave effet sur le coût global de la vie dans le nord. Cette taxe va augmenter le coût de tous nos produits et services et aussi augmenter les dépenses pour faire affaires ici: transport, nourriture, services publics, voyages, services professionnels et loisirs. D'autres secteurs, comme le tourisme et le secteur minier, vont être affectés par cette taxe. Une bonne partie de la population risque de ne pas recevoir le crédit d'impôt prévu, comme je l'ai mentionné. Le revenu des gens qui

[Texte]

certainly does not—as that of people living in other regions of Canada.

Summarizing what I have said, our position is simply that we cannot agree to a further tax increase in the administration and operation costs of our municipalities. We are aware of the rebate and so on, but there are the administrative costs to qualify for those things and the extra personnel to have to hire in order to work through the maze and get the moneys back.

As has been pointed out in the Federation of Canadian Municipalities' written brief, which was forwarded to your committee on September 15, there will be substantial added costs to municipalities if the proposed GST is implemented in its present form. The AYC is emphatically opposed to the GST for many reasons we have already heard, as well as those that affect Yukoners; taxes on higher costs of goods and services is really taxes on taxes.

Clearly there is evidence of large-scale opposition to the proposed GST from all sectors across Canada. Analysis of the tax indicates impact of serious consequences on the economy of Canada. We believe we are speaking for ourselves, but we also believe this is going to have an incredible, negative impact on all of Canada.

AYC therefore requests the federal government to undertake a much more thorough analysis of its review of such tax programs and to take into account the concerns of our municipalities we are voicing today. It is hoped this analysis will lead to recommendations of other means of generating additional revenues. Thank you.

Mr. Manley: Mayor Branigan, you have a beautiful municipality here.

Dr. Branigan: Thank you.

Mr. Manley: It is the first time I have been here, and I am quite taken by the physical beauty. I am glad we were able to come here to hear your submission and that of other residents of the Yukon Territory.

We have heard a lot of evidence back in Ottawa on they call the MUSH sector—municipalities, universities, schools and hospitals—and the treatment of that sector under the GST. I would say it is probably one of the more complicated parts of the proposal before us.

I should tell you that although the FCM brief may have been submitted to the committee, we have not heard any oral presentation by them. Certainly for myself I have not seen their brief yet, but it is quite common that the members of the committee are only getting the briefs more or less in the order that the oral presentations are

[Traduction]

habitent le Yukon ne donne pas nécessairement le même pouvoir d'achat—en fait cela est sûr—que le revenu des gens qui habitent les autres régions du Canada.

Pour résumer ce que je viens de dire, il nous est impossible d'être d'accord avec une nouvelle taxe qui va augmenter les coûts d'administration et de fonctionnement de nos municipalités. Nous savons qu'on a prévu des crédits d'impôt mais cela va entraîner des frais d'administration également et il va falloir embaucher d'autres personnes pour contourner les embûches et nous faire rembourser.

Comme le mémoire de la Fédération des municipalités du Canada l'a fait remarquer, qui a été transmis à votre Comité le 15 septembre, la mise en application de la TPS projetée sous sa forme actuelle va augmenter de façon importante les dépenses des municipalités. L'AYC est clairement opposée à la TPS pour toutes les raisons que nous avons déjà entendues, sans compter celles qui touchent les habitants du Yukon; imposer une taxe sur le coût de marchandises et de services déjà plus élevés revient à imposer une taxe sur une taxe.

Il est évident que le projet de TPS suscite de l'opposition de tous les secteurs du Canada. Il ressort de l'analyse des effets de cette taxe qu'elle aura de graves conséquences pour l'économie du Canada. Nous parlons de ce qui nous concerne directement mais nous pensons également que cette taxe aura un effet négatif incroyable sur le reste du Canada.

L'AYC demande donc au gouvernement fédéral d'entreprendre une analyse beaucoup plus détaillée des différents programmes d'imposition et de tenir compte des préoccupations que nous avons manifestées aujourd'hui au nom des municipalités. Nous espérons que cette analyse débouchera sur des recommandations d'utiliser d'autres moyens d'obtenir des revenus supplémentaires. Je vous remercie.

M. Manley: Monsieur le maire, votre municipalité est vraiment très belle.

M. Branigan: Merci.

M. Manley: C'est la première fois que je viens ici et je suis vraiment séduit par la beauté physique des lieux. Je me réjouis d'avoir pu venir ici pour entendre vos remarques et celles des autres résidents du territoire du Yukon.

On nous a beaucoup parlé à Ottawa de ce qu'on appelle le secteur MUEH—municipalités, universités, écoles et hôpitaux—et du traitement de ce secteur par la TPS. Je reconnais que c'est peut-être un des aspects les plus complexes du projet qui nous est soumis.

Je dois vous dire que s'il est possible que le mémoire de la FMC ait été présenté au Comité, nous n'avons pas encore entendu leurs représentants. Je n'ai pas encore reçu leur mémoire mais il est très fréquent que les membres du Comité ne reçoivent les mémoires qu'à mesure que comparaissent les témoins. Par conséquent,

[Text]

made. Therefore, you are going to have to enlighten us a little bit on what that position is if you want us to take it back as part of these hearings.

I would therefore like to know whether you have any commentary for us on the provisions of the technical paper as they relate to municipalities per se; that is, the municipal entities and the proposed rebate system for trying to get some of the GST back into the hands of municipal governments. Are you familiar with those proposals?

Dr. Branigan: Yes, although there are some points worthy of mentioning. One is cashflow. As you know, this requires money up front. In rapidly growing municipalities, the cashflow is pretty important. You pay up front and you get your money later. This will put pressure on the cashflow and will especially impact on rapidly growing municipalities. They are really trying to stretch themselves to meet that balance. That is the one area.

• 1020

The second area is administrative costs. As I have pointed out, any new system requires new employees and some sorting out to get the complexity out. So the percentage of increase of employees is something that is yet to be figured, but you can be sure you will have to put extra staff on your front end. So that is a cost you will have.

As for the complexity of it, in municipalities there is quite a range on, say, snow removal. It is not taxable if you are doing it and if there is no private sector to compete with you; if there is a private sector, then it is taxable. It is not taxable on municipal property, but it is taxable on private property. So it is complex for a city of our size. Of course we have a private sector that has mini-trucks, and yet we are under pressure, if there is a snowfall, to get the streets cleaned. So I can see a lot of confusion and a lot of sorting out in areas such as that. Those are areas FCM has been talking about, the complexity.

Mr. Manley: The latter point is that there is some pressure to self-supply in some of those services, if possible.

Dr. Branigan: That is correct.

Mr. Manley: Regarding the proposed formula, have you had a chance to look at that equation and see if you can make a guesstimate as to whether or not it will come close to covering your additional costs due to the GST?

Dr. Branigan: The federation felt it was not, and it is AYC's position that it will not.

Mr. Manley: Is there any other approach that you think would work better? For example, would it be better

[Translation]

vous devriez nous éclairer un peu sur cette position si vous voulez que nous en parlions maintenant.

J'aimerais donc savoir si vous avez des commentaires à faire sur les dispositions du document technique qui concernent les municipalités; c'est-à-dire, les municipalités et le système de remboursement qui a pour but de remettre aux gouvernements municipaux une partie de la TPS. Connaissez-vous ces dispositions?

M. Branigan: Oui, mais il faudrait mentionner certains aspects de ces dispositions. L'un est la trésorerie. Comme vous le savez, il faut avoir une trésorerie saine. Dans les municipalités en pleine croissance, la trésorerie est une question très importante. Il faut payer tout de suite et se faire rembourser ensuite. Cela cause des problèmes de trésorerie, en particulier, pour les jeunes municipalités. Elles font vraiment de gros efforts pour en arriver là. C'est là le premier secteur dont je voulais parler.

Le second est celui des coûts administratifs. Comme je l'ai fait remarquer, il faut toujours embaucher des employés pour mettre en place un nouveau système et cela prend un peu de temps peut s'y reconnaître. Nous ne savons pas encore combien il nous faudra embaucher d'employés mais il est certain que cela sera nécessaire, avec cette nouvelle taxe. Il s'agit d'un coût supplémentaire.

Pour ce qui est de la complexité de cette taxe, il y a, dans nos municipalités, des situations fort différentes pour ce qui est, disons, du déblaiement de la neige. Cela n'est pas impossible si c'est la municipalité qui le fait et s'il n'y a pas de concurrence de la part du secteur privé; si on fait appel au secteur privé, alors cela est impossible. Le déblaiement n'est pas impossible lorsqu'il est effectué sur les terrains de la municipalité mais il est impossible sur un terrain privé. Ces règles sont complexes pour une ville de notre taille. Bien entendu, il existe un secteur privé qui a des camionnettes et pourtant, nous devons également déblayer les rues après une chute de neige. C'est pourquoi je pense qu'il y aura beaucoup de confusion dans des domaines de ce genre. C'est un des aspects dont parlait la FMC, la complexité de la nouvelle taxe.

M. Manley: Votre dernière remarque porte sur le fait que cette taxe incite les municipalités à effectuer elles-mêmes certains services, lorsqu'elles en sont capables.

M. Branigan: Cela est exact.

M. Manley: Pour ce qui est de la formule proposée, avez-vous eu l'occasion de l'examiner et d'évaluer si elle vous permettra de récupérer les coûts supplémentaires qu'entraînerait la TPS?

M. Branigan: La Fédération pensait que cela ne serait pas possible et c'est également la position de l'AYC.

M. Manley: Y aurait-il un autre système qui serait plus efficace? Par exemple, serait-il préférable de tout taxer et

[Texte]

to simply tax everything and give municipalities a full rebate of their actual GST expenditures?

Dr. Branigan: The old KIS principle, keep it simple, is really important here because your costs come in the complexity, and certainly a full rebate would cut costs because you do not get caught in all that complexity. If we have x dollars in additional cost and we get a rebate on that, it is fairly simple accounting.

Mr. Manley: Moving off the municipalities per se, the Chamber of Commerce, as you heard, recommended that one solution might be for the north to have a lower rate of GST than the south. They are recommending, if the overall rate is 9%, to charge 6% in the north. Do you think that would be a good way of equalizing the effect of the GST? We are talking about the consumer level as opposed to municipal entities.

Dr. Branigan: It is certainly very plausible because, as I pointed out, we are paying 25% higher and the other small municipalities sometimes pay 50% higher. We are not getting taxed 9%; we are getting 13% and 18% and so on. So to scale that down in an order that is appropriate for what our purchasing power is would be fair.

Mr. Manley: Have you looked at the effect of the refundable tax credit on people in your community? As you know, there are thresholds built in beyond which you do not get the refundable tax credit, and we know that occasionally, because the cost of living is higher in the north, incomes may be higher to compensate for that. Is that going to result in people at the lower income end in your community really getting hit both ways in the sense that they will have higher costs but will not qualify for as much of the refundable tax credit as people in the south would because their incomes are nominally higher?

Dr. Branigan: That is right on. That is the case.

The Chairman: I would like to ask a question concerning the MUSH rebates, as they have been referred to: municipalities, universities, schools and hospitals. They have been put together in a group because generally speaking those four organizations receive most of their money from municipal or provincial taxpayers.

• 1025

You suggest that we keep it simple. We have had groups come before us who have said, rather than have a 9% rate, let us have a lower rate. One way of having a lower rate is by eliminating the exemptions. A few groups have come before us to suggest that indeed we should not give the rebates to this MUSH group. The Department of Finance is not sure how much the rebates to the MUSH group will be. Numbers have ranged in between \$3 billion and \$4 billion in rebates going back. If indeed we were to go to a lower rate, then obviously if we are not rebating then indeed you are going to have to pass along the tax

[Traduction]

de rembourser aux municipalités la totalité de leurs dépenses occasionnées par la TPS?

M. Branigan: Il ne faut pas oublier la simplicité, parce que la complexité entraîne des frais. Il est certain qu'un remboursement total diminuerait les frais parce qu'il n'y aurait pas toute cette complexité. S'il s'agit uniquement de dire que nous avons x dollars de frais supplémentaires qui nous seront remboursés par la suite, il s'agit d'une comptabilité assez simple.

M. Manley: A part les municipalités, la Chambre de commerce, comme vous l'avez entendu, recommandait d'appliquer au nord un taux de TPS plus faible que dans le sud. Ils recommandaient d'utiliser un taux de 6 p. 100 dans le nord au cas où le taux général serait de 9 p. 100. Pensez-vous que cela pourrait être une bonne façon d'atténuer les effets de la TPS? Nous parlons ici du consommateur et non des municipalités.

M. Branigan: Cela me paraît certainement raisonnable puisque, comme je l'ai fait remarquer, nous payons pour la plupart 25 p. 100 de plus et d'autres municipalités payent 50 p. 100 de plus. Nous ne sommes pas vraiment imposés à 9 p. 100; nous sommes imposés à 13 et 18 p. 100. De sorte que réduire ce taux de façon à tenir compte de notre pouvoir d'achat me paraîtrait juste.

M. Manley: Avez-vous examiné quels seraient les effets du crédit d'impôt remboursable sur votre collectivité? Comme vous le savez, il existe des seuils au-delà desquels le contribuable ne bénéficie pas de crédit d'impôt remboursable. De plus, nous savons qu'il arrive qu'on augmente ces revenus pour tenir compte du coût de la vie qui est plus élevé dans le nord. Se pourrait-il que les gens à faible revenu soient en fait pénalisés deux fois, en ce sens qu'ils vont devoir assumer des dépenses plus élevées sans pouvoir bénéficier du crédit d'impôt remboursable accordé aux habitants du sud parce que leur revenu est plus élevé en valeur nominale?

M. Branigan: C'est exactement ce qui va se passer.

Le président: Je voudrais poser une question concernant les ristournes au MUEH, c'est-à-dire les municipalités, universités, écoles et hôpitaux. Ces organismes ont été regroupés parce que, d'une façon générale, ils sont financés par les contribuables des municipalités et des provinces.

Vous avez déclaré être un partisan de la simplicité. Il y a des groupes qui nous ont dit qu'il faudrait diminuer cette taxe de 9 p. 100. Une façon d'abaisser la taxe est de supprimer les exemptions. Certains groupes nous ont affirmé que ce groupe des MUEH ne devrait pas bénéficier de ristournes. Le ministère des Finances n'est pas très fixé sur le montant des ristournes qu'il conviendrait d'accorder au groupe des MUEH. Le montant des remboursements ont varié entre 3 milliards et 4 milliards. Si nous finissons par adopter un taux de taxe moins élevé, et si nous n'accordons pas de

[Text]

increases to your local residents. Is that the option you would like to see?

Dr. Branigan: No. That is not an option that has much appeal. Keeping it simple I think is the option we are looking at. If the thing is involved, then we do not want the municipalities to get hit at any level, because if you do then you are taxing taxes, and I do not think that is your intent.

So we want the areas where we feel there is exposure at a municipal level to be taken into consideration and we want a fair rebate on those. You have already taken that into consideration, but there are some areas you have not taken into consideration and it is in those areas where we would like to sit down with you and have some clarity and have a fair rebate on those areas.

The Chairman: So if the technical paper said give us the rebates but also assist us a bit with the administration costs like you are doing for small businesses, then it would be a little more palatable.

Dr. Branigan: Yes.

The Chairman: In your statement you have talked about the negative economic impact, in your opinion, of the sales tax on the north. Just before you, we had the Mining Association indicating that their umbrella group feels it would be very positive for Canada. We have had the Canadian Manufacturers' Association appearing before us in Ottawa, the Economic Council of Canada, even the Conference Board of Canada—those two economic groups, based on their assumptions of tremendous long-term benefits.

We have yet to have anyone appear before us to suggest that we keep the manufacturers sales tax. Right now, the manufacturers sales tax is a hidden tax. You must be aware, certainly, in the goods you are buying now, that the municipalities are currently paying a hidden tax. Do you have any idea how much tax municipalities might be absorbing now?

Dr. Branigan: Yes. I am fully cognizant that we are paying tax, but the fact that is different in the north is transportation. The tax we are paying now is not reflected in transportation; the new tax would be. So we are getting doubly hit.

The Chairman: It is important to understand that the existing manufacturers tax is a tax on manufactured goods—it is not a tax on manufacturing—and that these goods are used and consumed all across this country. So in other words it is important to remember that the existing federal sales tax is paid by residents of the north, as in all of Canada, even though you do not recognize that the tax is hidden in the price.

There is a belief anyway, and certainly the Department of Finance in the technical paper in certain sections have

[Translation]

remboursement, les municipalités seront obligées de répercuter les augmentations de la taxe sur les résidents. Est-ce là une possibilité qui vous sourit?

M. Branigan: Non. Cette solution n'est pas très attrayante. C'est la simplicité que nous voulons. Si la taxe est compliquée, il ne faudrait pas que les municipalités soient imposées parce que cela reviendrait à taxer les taxes et je ne pense pas que ce soit là votre intention.

Il faudrait donc tenir compte des secteurs qui touchent particulièrement les municipalités et leur accorder un remboursement. Vous avez déjà tenu compte de certains secteurs mais il y en a d'autres et nous aimerions pouvoir en discuter avec vous et obtenir un juste remboursement pour ces secteurs.

Le président: De sorte que si le document technique vous accordait non seulement certains remboursements mais était disposé à vous aider pour ce qui est des frais d'administration comme dans le cas des petites entreprises, cela vous paraîtrait plus acceptable.

M. Branigan: Oui.

Le président: Dans votre exposé, vous avez déclaré que, d'après vous, la taxe de vente aurait un effet préjudiciable sur l'économie du Nord. Juste avant vous, nous avons reçu les représentants de la *Mining Association* qui nous ont déclaré que cette taxe aurait un effet très positif pour le Canada. L'Association canadienne des manufacturiers a comparu devant nous à Ottawa, le Conseil économique du Canada et même le Conference Board du Canada—ces deux groupes économiques—et ils ont tous parlé des énormes avantages à long terme de cette taxe.

Personne ne nous a encore demandé de conserver la taxe sur les ventes des fabricants. À l'heure actuelle, la taxe sur les ventes des fabricants est une taxe cachée. Vous n'ignorez certainement pas que les municipalités paient à l'heure actuelle une taxe cachée sur les marchandises qu'elles achètent. Avez-vous une idée du montant que paient les municipalités en raison de cette taxe?

M. Branigan: Oui. Je sais fort bien que nous payons une taxe mais ce qui est particulier au Nord c'est le problème du transport. La taxe que nous payons à l'heure actuelle ne s'applique pas au transport; la nouvelle taxe le serait. De sorte que nous serions doublement imposés.

Le président: Il est important de comprendre que la taxe sur les ventes des fabricants actuelle est une taxe sur les produits manufacturés—ce n'est pas une taxe sur la fabrication—et que ces biens sont utilisés et consommés dans les différentes régions du Canada. De sorte que, en d'autres termes, il est important de rappeler que les résidents du Nord, comme tous les habitants du Canada, paient à l'heure actuelle la taxe de vente fédérale, même s'ils ne savent pas que cette taxe est cachée dans le prix qu'ils paient.

Certains pensent, et c'est ce qui transparait de certains passages du document technique préparé par le ministère

[Texte]

said, that it hurts the economy of the North because of the importance of the resource-intensive industries, that they will be able to get their capital rebates back. You are looking at mining exploration and development. A lot of it is export orientated. The technical papers talked about the long-run sectoral gains that would happen in various provinces and in various industries, and, for example, the finance papers were talking about, in Canada as a whole, a production increase of something like 1.4%.

Now, I know the Department of Finance has been reluctant to give out their numbers on their models, because certainly with the Northwest Territories and the Yukon it is a small sample they have to take a look at. So there is a tendency for the numbers to be maybe not as accurate, but the numbers they provided me indicate that for the Northwest Territories there would be a 1.5% increase, and 1.1% for the Yukon. The prairie provinces, for example, because they are resource-orientated, would have a 2.5% increase. The feeling is that when you take a look at the whole package and the input costs, indeed the northern residents will be just as well off, for example, as the people in Ontario.

• 1030

Those are numbers I think the Department of Finance is a little reluctant about because of the scale, so that their models do not hold out. But there seem to be indications, certainly from a lot of groups, that the north will benefit from the GST.

Dr. Branigan: We are here to tell you that is not our position. When we take transportation costs into consideration, which do not sound like much, but in the north, when there are 2,500 kilometres to get up here, they have a tremendous impact on our costs. This far offsets what you are talking about. It is impacted all the way along. I understand there has been some thought given to try to get a fair balance into this equation, but it is our position that it is not fair for the north and it is primarily because of our regional disparity and cost of living.

The way your tax is loaded, you get it at every level, so if you are 25% different, you are 25% different in transportation, your goods and services up front, your recreation costs, travel out. . . As an example, I have 4 children. If I want to bring them home, it is \$700. If you put 9% on all that \$700 when they come home for Christmas, it has an incredible impact on what the difference is going to be—the dollars we have at the end of the year.

Mr. Whittaker: I am interested in some of the costs of governing in the north country as opposed to the rest of Canada. Can you give us any idea whether in fact there is a higher cost to govern in the north? I am talking about

[Traduction]

des Finances, que cela nuit à l'économie du Nord étant donné l'importance dans cette région des industries du secteur primaire et qu'ils pourront récupérer les ristournes en capital. Il s'agit des entreprises d'exploration et de développement miniers. Une bonne partie de ces activités sont axées sur l'exportation. Les documents techniques mentionnent les gains sectoriels à long terme que l'on pourrait enregistrer dans diverses provinces et diverses industries et, par exemple, les documents financiers parlaient, pour l'ensemble du Canada, d'une augmentation de la production d'environ 1,4 p. 100.

Je sais que le ministère des Finances a manifesté une certaine réticence à donner les chiffres produits par leurs modèles parce que, pour les Territoires du Nord-Ouest et du Yukon, tout au moins, il s'agit d'un petit échantillon. Il est donc possible que ces chiffres ne soient pas très exacts mais d'après les chiffres qu'ils ont fournis il y aurait une augmentation de 1,5 p. 100 pour les Territoires du Nord-Ouest et de 1,1 p. 100 pour le Yukon. Les provinces des Prairies, auraient, par exemple, une augmentation de 2,5 p. 100 parce que leur secteur primaire est très actif. Il semblerait que, lorsque l'on examine l'ensemble de cette question et le coûts des intrants, les résidents du Nord bénéficieraient de mêmes avantages que, par exemple, les gens de l'Ontario.

Ce sont des chiffres que le ministère des Finances hésite quelque peu à communiquer à cause de l'échelle, parce qu'à cette échelle leurs modèles ne sont pas fiables. Mais il semble qu'il existe certains indices suggérant, d'après certains groupes, que la TPS serait bénéfique au Nord.

M. Branigan: Nous sommes venus ici pour vous dire que ce n'est pas notre opinion. Si l'on tient compte des frais de transport, qui n'ont pas l'air très importants, mais qui, dans le Nord, lorsqu'il y a 2,500 kilomètres entre le producteur et le consommateur, ont une influence énorme sur les prix. Ces frais compensent largement ce dont vous parlez. Cette taxe se répercutera plusieurs fois. Je sais que certains ont tenté d'en arriver à un juste milieu mais nous pensons que cette taxe est injuste pour le Nord et que c'est principalement à cause des disparités régionales et du coût de la vie dans notre région.

Cette taxe s'applique à tous les niveaux, de sorte que si vous payez 25 p. 100 de plus pour ce qui est du transport, eh bien tous les produits, tous les services, les dépenses de loisirs et de voyages. . . Par exemple, j'ai quatre enfants. Si je veux les faire revenir chez nous, cela coûte 700\$ dollars. Si vous ajoutez 9 p. 100 à cette somme de 700\$ dollars pour qu'ils reviennent pour Noël cela aura un effet énorme sur le revenu disponible—les dollars qui nous resteront à la fin de l'année.

M. Whittaker: J'aimerais connaître les coûts d'administration dans le nord du pays par rapport au reste du Canada. Pouvez-vous nous dire si en fait les coûts d'administration sont plus élevés dans le Nord? Je parle

[Text]

municipal governments in your area as opposed to, say, central Canada, southern Saskatchewan or Vancouver?

Dr. Branigan: I would say that our wages are somewhat higher than in the rest of Canada. We have to pay higher wages to attract people into our area, so that is your major upfront cost. Because goods and services are 25% higher, all of those goods and services that are used in the governing process, especially the paper which we use in abundance, is up, so your supplies are increased.

We run a pretty tight ship at city level, and we keep our costs down. At that level, there is not a great difference. In fact, it might be less than in some other areas because we have tried to keep our number of employees down and to run as efficient an organization as we can.

Mr. Whittaker: You have spoken of wage costs. Can you give me an example or any comparison of the wage costs that you pay here municipally as opposed to the others? Have you seen such studies?

Dr. Branigan: I have seen studies. I suppose that it would be fair to say that there is a 10% to 15% differential.

Mr. Whittaker: Between yourself and the other municipalities?

Dr. Branigan: Yes. Compared with a counterpart in the southern area.

Mr. Whittaker: You have talked about your tax base, municipal base, etc. I saw, when coming up here, that you have homes just on the road up for somewhere between \$107,000 and \$119,000. Is that a typical price of a three-bedroom home in this municipality?

Dr. Branigan: There are not many homes on the market below \$100,000 right now. That is a problem. The reason for that is our serviced lots have gone up considerably because our costs of services have gone up so much.

We have advantages that you do not have on the outside, in that our land is usually given free, and the lots are given to the person who it costs to service those lots. Construction is probably at least 30% higher than it is on the outside, so it balances out. Our homes are not a great deal different in price, say, from what you would see in a community that is not inflationary. For \$100,000 you could probably have a three-bedroom home—\$109,000 to \$110,000.

Mr. Whittaker: Would that be an average cost?

Dr. Branigan: Yes, for a new home of say 1,200 square feet.

[Translation]

des municipalités de notre région par rapport à celles disons, du centre du Canada, du sud de la Saskatchewan ou de Vancouver?

M. Branigan: Je dirais que nos salaires sont légèrement plus élevés qu'ailleurs qu'au Canada. Il nous faut payer des salaires plus élevés pour attirer des personnes dans notre région, ce qui constitue notre principale dépense immédiate. Les produits et les services coûtent 25 p. 100 plus cher, tous les produits et les services qu'utilise le gouvernement, en particulier le papier que nous utilisons beaucoup, de sorte que nos frais de fourniture sont plus élevés.

Nous avons fait un gros effort dans notre municipalité pour comprimer les dépenses. A ce niveau, la différence n'est pas très grande. En fait, ces coûts sont peut-être inférieurs à ceux d'autres régions parce que nous avons tenté de fonctionner avec un personnel réduit et d'être aussi efficaces que possible.

M. Whittaker: Vous avez parlé des dépenses en salaire. Pouvez-vous me donner un exemple des salaires que vous payez par comparaison à d'autres? Avez-vous vu des études de ce genre?

M. Branigan: J'ai vu certaines études. Je pense qu'on peut dire qu'il existe une différence de 10 à 15 p. 100.

M. Whittaker: Entre vous et les autres municipalités?

M. Branigan: Oui. Comparés avec des municipalités semblables situées dans le sud.

M. Whittaker: Vous avez parlé de votre assiette fiscale, pour les taxes municipales, etc. J'ai remarqué, en venant ici, qu'il y avait des maisons pas très loin d'ici qui se vendaient entre 107,000 dollars et 119,000 dollars. Est-ce le prix moyen d'une maison de trois chambres à coucher dans cette municipalité?

M. Branigan: Il n'y a pas beaucoup de maisons à moins de 100,000 dollars maintenant. C'est un problème. Cela est dû à une forte augmentation qu'ont subie nos lots viabilisés, étant donné le coût des services.

Nous avons des avantages qu'on ne retrouve pas ailleurs, par exemple, le terrain est habituellement donné gratuitement à la personne qui va payer pour y installer les services. Mais les frais de construction sont probablement supérieurs d'au moins 30 p. 100 à ce qu'ils sont ailleurs, de sorte que cela s'équilibre. Le prix de nos maisons n'est pas tellement différent de ce que l'on pourrait trouver dans une communauté qui n'est pas en pleine croissance. Pour 100,000 dollars, vous pourriez probablement trouver une maison à trois chambres à coucher—entre 109,000 dollars et 110,000 dollars.

M. Whittaker: Il s'agit du coût moyen?

M. Branigan: Oui, pour une maison neuve d'environ 1,200 pieds carrés.

[Texte]

Mr. Whittaker: Looking at that aspect of it then, what would be the typical municipal tax on something like that in comparison to—

Dr. Branigan: About 1.2 would be the tax on that.

• 1035

Mr. Whittaker: Now, when you speak of 1.2, that is—

Dr. Branigan: Percent.

Mr. Whittaker: How does that compare with say Prince George in British Columbia?

Dr. Branigan: I do not know what their level is. There is a disparity. Our taxes are much lower than Yellowknife, for example, and we say it is because we have run a better ship than they have. Their taxes are almost 50% higher. Your northern taxes are not all the same.

Mr. Manley: What do they say?

Dr. Branigan: They do not comment on it.

Mr. Whittaker: With regard to the capital cost of your municipal infrastructure—for instance, snow removal equipment, this type of thing—do you pay an added cost? I suppose there is an added cost for that because of the transportation costs, etc.

Dr. Branigan: I think you could say 25%. You will pay more here than you will in Edmonton; and you are right, transportation is a major factor in that cost.

Mr. Whittaker: Whitehorse is a city governed by your city council. Do you have a regional district structure or a county structure or a—

Dr. Branigan: It is a municipality with six councillors and a mayor. It is a huge area that we have. It is a very big city. We moved our boundaries back just so that we could control the planning, and we govern that particular area.

Mr. Whittaker: How about in the rest of the Yukon, other—

Dr. Branigan: It is basically the same. You have LIDs in areas where there is not a structured municipality.

Mr. Whittaker: What is an LID?

Dr. Branigan: A local municipal district. They take more guidance from the territorial government than do villages and municipalities.

Mr. Whittaker: You say that 95% of the municipalities are within your group. How many are we talking about here?

Dr. Branigan: I think there are about eight.

[Traduction]

M. Whittaker: Quel serait alors le pourcentage des taxes municipales sur une maison de ce type comparé à...

M. Branigan: La taxe serait d'environ 1,2 p. 100 sur cette maison.

M. Whittaker: Quand vous dites 1,2, vous voulez dire...

M. Branigan: 1,2 p. 100.

M. Whittaker: Comment cela peut-il se comparer avec disons la ville de Prince George en Colombie-Britannique?

M. Branigan: Je ne sais pas quel est leur taux. Il y a un écart. Nos taxes sont beaucoup plus faibles qu'à Yellowknife, par exemple, et nous expliquons cet écart parce que nous sommes mieux organisés. Leurs taxes sont presque plus élevées de 50 p. 100. Dans le Nord, les taxes ne sont pas toutes les mêmes.

M. Manley: Comment l'expliquent-ils?

M. Branigan: Ils n'en parlent pas.

M. Whittaker: Pour ce qui est du coût d'équipement de votre infrastructure municipale—par exemple, l'équipement de déblaiement de la neige, ce genre de choses—vos dépenses sont-elles plus élevées? Je suppose qu'il pourrait y avoir des frais supplémentaires pour le transport, etc.

M. Branigan: Je pense qu'on pourrait parler de 25 p. 100. On paye davantage ici qu'à Edmonton; et vous avez raison, le transport représente une partie importante de ces coûts.

M. Whittaker: Whitehorse est une ville qui est gouvernée par votre conseil municipal. Avez-vous une structure régionale ou une structure de comté?

M. Branigan: C'est une municipalité qui a six conseillers et un maire. Elle recouvre un secteur immense. C'est une ville très étendue. Nous avons reculé les limites de la ville de façon à pouvoir contrôler la planification et gouverner l'ensemble du secteur.

M. Whittaker: Qu'en est-il dans le reste du Yukon?

M. Branigan: C'est à peu près la même chose. Il y a des DML dans les secteurs où il n'y a pas de municipalités.

M. Whittaker: Qu'est-ce qu'un DML?

M. Branigan: Un district municipal local. Les DML suivent davantage les directives du gouvernement territorial que ne le font les villages et les municipalités.

M. Whittaker: Vous avez dit que 95 p. 100 des municipalités font partie de votre groupe. De combien de municipalités parlons-nous ici?

M. Branigan: Je pense qu'il y en a huit environ.

[Text]

Mr. Whittaker: Eight groups. Would each one of these have similar problems with the GST structure?

Dr. Branigan: Actually, worse problems than Whitehorse. For instance, Dawson has a population of about 2,000 and is another 500 kilometres north of here. We say that our costs are 25% above; theirs are 50% above. That 9% added on the transportation of goods and services would impact, and that is true probably in most of the outlying areas. Their costs are considerably higher than the costs of Whitehorse.

Mr. Whittaker: We have heard over the last couple of weeks of hearings that it is going to be a nightmare for small business to comply with this—the cost of compliance, of administration, of collecting the tax. Is that what I am hearing from you also, that it is going to cause municipalities difficulties in administration and added cost in employment, etc.?

Dr. Branigan: Exactly.

Mr. Whittaker: So from your point of view, then, the government should go back to the drawing board and look for some other method?

Dr. Branigan: That is correct.

Mr. Whittaker: Thank you.

Ms Knebel: My question is with regard to the formula. They say the formula is being worked out now. Are you concerned that it is going to be one national formula for municipalities? In other words, it will not taken into account your particular situation in the Yukon. If it is a national average it may be good for some of the municipalities. However, you may not be recovering all of the taxes you are entitled to.

• 1040

Dr. Branigan: I do not think anybody has said it is good for any of the municipalities, and that is because of the three points I have made: one, your cashflow is going to get altered considerably; two, your administration cost is going to go up; three, the complexity.

Ms Knebel: Yes, the complexity is still there.

Dr. Branigan: Just in sorting out the simple point of snow removal there are about five variables you have to wrestle with.

Ms Knebel: Have you in any way estimated the 1991 federal sales tax liability without reform and then what you would be paying under 1991 goods and services tax? Have you worked out any of those numbers yourself so that when they announce the formula on a national basis

[Translation]

M. Whittaker: Huit groupes. Est-ce que chacun de ces groupes éprouverait des problèmes semblables avec la TPS?

M. Branigan: En fait, ces problèmes seraient plus graves que pour Whitehorse. Par exemple, Dawson a une population d'environ 2,000 habitants et est située à quelque 500 kilomètres au nord de Whitehorse. Nous disons que nos coûts sont supérieurs de 25 p. 100; les leurs le sont de 50 p. 100. Si on ajoutait 9 p. 100 au coût de transport des biens et des marchandises cela aurait des répercussions très fortes pour cette ville, tout comme, probablement, pour la plupart des secteur environnants. Leurs dépenses sont nettement plus élevées que celles de Whitehorse.

M. Whittaker: On nous dit depuis quelques semaines que l'application de cette taxe sera un cauchemar pour les petites entreprises—les frais d'application, d'administration et d'observation de cette taxe. Est-ce que vous me dites aussi que cela va causer aux municipalités des problèmes d'administration et accroître leurs dépenses salariales?

M. Branigan: C'est bien cela.

M. Whittaker: Vous êtes donc d'avis que le gouvernement devrait repartir à zéro et chercher une autre méthode?

M. Branigan: C'est exact.

M. Whittaker: Merci.

Mme Knebel: Ma question porte sur la formule. On dit qu'on est en train de réviser cette formule. Pensez-vous qu'il va y avoir une seule formule pour toutes les municipalités du pays? En d'autres termes, cette formule ne tiendra pas compte de la situation particulière du Yukon. S'il s'agit d'une moyenne nationale, elle pourrait être appropriée pour certaines municipalités. Cependant, dans votre cas, il est possible que vous n'ayez pas droit au remboursement de toutes les taxes payées.

M. Branigan: Je ne pense pas que personne ait prétendu que cette taxe serait bonne pour les municipalités et cela s'explique pour les trois raisons que j'ai mentionnées: tout d'abord, nous allons éprouver des problèmes considérables de trésorerie; deuxièmement, les frais d'administration vont augmenter; et troisièmement, il y a la complexité.

Mme Knebel: Oui, il y a toujours le problème de la complexité.

M. Branigan: Pour une tâche simple comme le déblaiement de la neige, il y a environ cinq variables dont il faut tenir compte.

Mme Knebel: Avez-vous tenté d'évaluer le montant de taxe de vente fédérale que vous auriez à payer en 1991 sans la réforme et celui que vous devriez payer en 1991 avec la taxe sur les produits et les services? Avez-vous fait vous-même ces calculs de façon à savoir, dès que la

[Texte]

you will be able to know whether at least you are going to be in the same position you were before the tax as after the tax? Because that was the intent.

Dr. Branigan: We have, and it is our feeling that it will be worse.

Ms Knebel: Could you supply those numbers to us?

Dr. Branigan: Yes, we could forward them to you. In presenting this report we have been wrestling with the figures; we could try to come up with some figures to back that up.

Ms Knebel: So the kind of thing you would be looking for would be that the GST credits they have been talking about would be raised, and the threshold level for income would be adjusted to be higher for the Yukon or certain areas of Canada, recognizing the fact that the minimum standards to be able to live up here are much higher.

Dr. Branigan: Exactly, that is the area of great disparity that has to be taken into consideration.

Mr. Manley: Could I just pick up on that final point? One of the things that really worries me about the implementation of this tax and how it impacts on people at the margin, at the low end, is the idea that these refundable credits are going to eliminate or reduce the regressivity of the tax, and make it progressive by giving money back to the people at the low end. In your experience, do you feel those rebates are actually going to have that effect when they come in? Four times a year the people at the low end of the scale are getting a cheque in the mail from the government for their GST rebate, the theory being that they then take that and carefully mete it out over their purchases for the following three months so that overall they end up paying less tax. Just from an income distributional point of view, would you foresee that this is how it is going to work for the people in your community?

Dr. Branigan: There are two areas in that. Many of the people I am talking about do not fill out income tax forms. I do not think there are very good records of many of these people, so they may never see those rebates. Secondly, they do not really have the sophistication in their consciousness to handle money that wisely because they do not have that much money to handle. It sort of comes and they will spend it, and it is gone. I would see something like this as really putting a lot of stress on them. They would probably get it and spend it, probably very quickly, and probably on some things that maybe they could live without.

Mr. Manley: I think that is an important point to have reinforced for our committee. The concern about regressivity is not necessarily totally adjusted in a rebate system, even though from the point of view of some kind of econometric model in a computer it works fine. But does it work in real life?

On the other point that the researcher raised, your percentage under the rebate mechanism, I would like to

[Traduction]

formule aura été annoncée, si votre situation fiscale a changé ou non? Parce que c'était bien là l'intention.

M. Branigan: Nous avons fait ces calculs et nous pensons que notre situation fiscale sera pire.

Mme Knebel: Pourriez-vous nous communiquer ces chiffres?

M. Branigan: Oui, nous pourrions vous les faire parvenir. Nous avons tenté de faire ces calculs en préparant ce rapport; nous pourrions vous donner certains chiffres qui justifient nos conclusions.

Mme Knebel: Les éléments qui vous intéresseraient seraient donc l'augmentation des crédits en vertu de la TPS ainsi que l'augmentation du seuil du revenu pour le Yukon et certaines régions du Canada, pour tenir compte du fait que le coût de la vie est beaucoup plus élevé dans ces régions.

M. Branigan: Exactement, il faut tenir compte de cette disparité flagrante.

M. Manley: Pourrais-je revenir sur ce dernier point? Il y a un aspect de l'application de cette taxe et de la façon dont elle touchera les personnes à faible revenu qui m'inquiète; c'est l'idée que ces crédits remboursables vont supprimer ou réduire le caractère régressif de cette taxe et la transformer en une taxe progressiste en redonnant de l'argent aux personnes à faible revenu. D'après votre expérience, pensez-vous que ces ristournes vont avoir l'effet prévu? Quatre fois par an, les gens à faible revenu vont recevoir un chèque par la poste qui représentera la ristourne de la TPS provenant du gouvernement, et ils devraient alors en théorie prendre cet argent et le répartir sur leurs achats du prochain trimestre pour ainsi payer en fin de compte moins de taxe. Du point de vue de la redistribution des revenus, pourriez-vous nous dire si vous pensez que cela va être utile pour les gens qui résident dans votre communauté?

M. Branigan: Il y a deux aspects à cette question. Un bon nombre des personnes dont je parle ne remplissent jamais de déclarations d'impôt sur le revenu. Je ne pense pas que ces gens figurent dans les dossiers du gouvernement, de sorte qu'il est possible qu'ils ne voient jamais la couleur de ces ristournes. Deuxièmement, ils ne sont pas bien préparés à utiliser l'argent de cette façon, parce qu'ils n'ont jamais beaucoup d'argent. Lorsqu'ils en ont, ils s'empressent de le dépenser. Je pense qu'un tel système va leur causer de graves problèmes. Ils vont sans doute dépenser cet argent, très rapidement, et pour des choses dont ils n'ont pas vraiment besoin.

M. Manley: Je pense que c'est un point sur lequel il conviendrait d'insister pour notre Comité. Le caractère régressif de cette taxe ne disparaîtra pas nécessairement avec un système de ristourne, même si d'après un modèle économétrique informatisé, cela devrait marcher. Cela fonctionnera-t-il dans la réalité?

Pour ce qui est de l'autre aspect qu'a soulevé le chercheur, le pourcentage avec le mécanisme de la

[Text]

stress the importance that I think there is in your municipality and other municipalities in the north doing that calculation and getting it out there. I think it is quite evident the way the calculation is done that because of the impact of transportation costs on your municipal purchases, and therefore the much higher relative level of GST that you would pay, the likelihood is that your rebate percentage should be a lot higher than in the city of Toronto, for example. I think that needs to be stressed in the basic application of this system. Again, on an econometric model in a computer it might work, but when you try to take it down to the scale of a municipality like Whitehorse, you may get really hammered on this.

[Translation]

ristourne, je voudrais insister sur l'importance que votre municipalité et les autres municipalités du nord fassent les calculs dont nous avons parlé. Il me paraît évident, de la façon dont s'effectuent ces calculs, que votre pourcentage de ristourne devrait être beaucoup plus élevé que la ville de Toronto, par exemple, compte tenu de l'effet des coûts de transport sur les achats municipaux et donc sur le montant plus élevé de TPS que vous auriez à payer. Je pense qu'il faut insister sur ce point qui concerne l'application du nouveau système. Bien sûr, il est possible que cela fonctionne sur un ordinateur, sur un modèle économétrique, mais, quand on transpose cette application à une municipalité comme Whitehorse, il est très possible que cela ne fonctionne pas.

• 1045

The Chairman: I have one final question. As far as the comment about mailing the GST credits out in advance, I guess the other concern is if we were mailing them out at the end of the quarter we would probably have groups coming before us, giving us the same argument that the municipalities are, that it would somehow impact on their cashflow. So by issuing it beforehand it certainly eliminates the cashflow problem and indeed that is what the municipalities would like. I am sure that the territorial government does not send to Yellowknife, January 1, all the money for the year. I am sure it is spaced out over the year, too, so the cashflow issue is well noted for municipalities.

But I want to ask this: under the Income Tax Act it has been acknowledged that there are special benefits that are provided to areas all across Canada, isolated regions and so on, and I am just wondering, because there has been concern about the 25% cost and paying already the added 9% tax on top of that, do you have any suggestions when the municipal councillors sit around after a meeting having a coffee? Are there some sort of off-the-wall suggestions you have that might be important for us to take back on maybe some other ways that we could, outside of the GST but maybe in the Income Tax Act, provide these off-sets to eliminate some of these concerns? I guess the reason for that question is that we would like to keep the GST as simple as possible and not allow exemptions in, but maybe take a realistic look at exemptions through perhaps the Income Tax Act. Are there any suggestions you could provide us?

Dr. Branigan: I do not have any suggestions off the top of my head, but if your committee is open to written submissions, add-ons, we could certainly do that. We could have a discussion and if there are any positive ideas forward them to you in addition to our paper.

The Chairman: We think that is very important because we recognize that by doing the GST, painting things with a broad brush, things may fall through the cracks in the sidewalk and it would be nice to have some

Le président: J'aurais une dernière question. Pour ce qui est de l'envoi à l'avance des crédits de TPS, je pense que si nous les envoyons à la fin d'un trimestre, il y aura certainement des groupes qui nous présenteraient les mêmes arguments que les municipalités, à savoir que cette façon de procéder leur cause des problèmes de trésorerie. Par contre, si l'on envoyait ces crédits au début de chaque période, cela supprimerait les problèmes de trésorerie et c'est bien ce que désireraient les municipalités. Je suis certain que le gouvernement territorial n'envoie pas, à Yellowknife, le 1^{er} janvier, tous les fonds qui lui reviennent pour cette année-là. Je suis sûr que ces versements s'étalent sur l'année, d'où les problèmes de trésorerie dont nous ont parlé les municipalités.

Mais je voudrais demander ceci: en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, il existe certains avantages qui sont accordés à des secteurs de diverses régions du Canada, des régions isolées, et je me demandais, compte tenu des frais de 25 p. 100 et de la taxe de 9 p. 100 qui viendrait s'y ajouter, je me demandais si vous et vos conseillers municipaux auraient des propositions à nous faire à ce sujet? Auriez-vous des suggestions dont nous pourrions peut-être tenir compte, peut-être pas dans le cadre de la TPS mais peut-être dans celui de la Loi de l'impôt sur le revenu, de façon à compenser dans une certaine mesure ces dépenses supplémentaires? Je vous pose cette question parce que nous aimerions avoir une TPS aussi simple que possible et avec le minimum d'exonération. Et il serait peut-être plus réaliste d'introduire des exemptions par le biais de la Loi de l'impôt sur le revenu. Auriez-vous des suggestions à nous faire?

M. Branigan: Je n'ai pas de suggestions à vous faire pour le moment, mais si votre Comité est prêt à accepter des mémoires écrits, des compléments d'information, nous pourrions certainement le faire. Nous pourrions en parler et si nous avons de bonnes idées, les ajouter à notre mémoire.

Le président: Nous pensons que cela serait très important parce que nous savons qu'en nous limitant à la TPS, nous abordons uniquement les aspects généraux de ces problèmes et qu'il serait bon d'avoir quelques

[Texte]

ideas on other ways we could address these particular concerns of isolated regions in this country.

Ms Knebel: October 15 I believe is the deadline for that, is it not?

The Chairman: October 15 is the date for submitting briefs. However, information coming in after that would certainly be appreciated.

Ms Knebel: Yes, but as soon as possible.

Dr. Branigan: Yes.

The Chairman: Are there any other comments you would like to make?

Mr. Whittaker: If I could just bootleg one question in, I am curious. Again, I am trying to get a flavour and make sure that we take back a flavour to the committee as a whole as to the problems up here and that is why many of my questions are regionally focused. I know that we have different focuses in the outer regions than they certainly have back in Ottawa. I would like to get an idea of the average annual general salary in this region. Are there any figures?

Dr. Branigan: No. But I will try to forward those to you too, because if I gave you one off the top of my head—\$40,000 is what comes to my mind of somebody working say in an executive-type job as an average salary. . . But the labourers, I am sure, are down. . . You pretty well need \$24,000 up here just to stay afloat with our cost of living. But that type of precise figure I will forward to you, because I think it is very germane.

Mr. Whittaker: What is your minimum wage up here?

Dr. Branigan: It is \$5 an hour.

Mr. Whittaker: And what would be an average salary in the municipality of Whitehorse?

Dr. Branigan: It varies tremendously. If you took a mean salary, I suppose about \$30,000 would be a—

Mr. Whittaker: That is an employee of the municipality.

Dr. Branigan: Yes.

Mr. Whittaker: Thank you, Dr. Branigan.

The Chairman: Thank you. Do you have any final. . . ?

Dr. Branigan: No. And because I am winging some of these answers, I will forward the corrections to you, if any, because I want you to have the exact information.

The Chairman: Okay. Thank you for appearing today.

Dr. Branigan: My pleasure.

The Chairman: Perhaps we could take just a four-minute break right now to allow us to walk around and view the facilities in this particular building.

[Traduction]

indications sur les autres façons de s'attaquer aux problèmes particuliers des régions isolées du Canada.

Mme Knebel: Je pense que le 15 octobre est la date limite pour ces documents?

Le président: Le 15 octobre est la date limite pour la remise des mémoires. Cependant, nous serions heureux d'obtenir des renseignements même après cette date.

Mme Knebel: Oui, mais aussitôt que possible.

M. Branigan: Oui.

Le président: Voudriez-vous formuler d'autres commentaires?

M. Whittaker: Je me demande si je pourrais poser ma question maintenant, parce que je suis curieux. Je voudrais me faire une idée plus précise pour mieux faire comprendre à l'ensemble du Comité la nature des problèmes que l'on rencontre ici et c'est ce qui explique que mes questions portent sur les aspects régionaux. Je sais que l'importance des choses varie selon l'endroit où l'on se trouve. Je voudrais avoir une idée du montant du salaire annuel moyen dans cette région. Avez-vous des chiffres?

M. Branigan: Non. Mais j'essaierai de vous les communiquer parce que le chiffre qui me vient immédiatement—c'est celui de 40,000\$ pour une personne qui travaille dans un emploi de type exécutif avec un salaire moyen—mais les ouvriers, j'en suis certain, gagnent. . . Il faut bien 24,000\$ pour pouvoir survivre là-haut avec notre coût de la vie. Mais je vous enverrai des chiffres plus précis, parce que je pense que c'est important.

M. Whittaker: Quel est votre salaire minimum?

M. Branigan: C'est 5\$ l'heure.

M. Whittaker: Et quel serait le salaire moyen dans la municipalité de Whitehorse?

M. Branigan: Cela varie beaucoup. Si vous prenez un salaire moyen, je pense qu'il serait d'environ 30,000\$. . .

M. Whittaker: Il s'agit d'un employé de la municipalité.

M. Branigan: Oui.

M. Whittaker: Je vous remercie, monsieur Branigan.

Le président: Merci. Avez-vous une dernière. . . ?

M. Branigan: Non. Je suis encore en train de travailler à ces réponses et je vous transmettrai les corrections si besoin est, parce que je veux que vous ayez des renseignements exacts.

Le président: D'accord. Je vous remercie d'être venu aujourd'hui.

M. Branigan: Tout le plaisir était pour moi.

Le président: Nous pourrions peut-être faire une pause de quatre minutes pour nous promener et visiter ce bâtiment.

[Text]

[Translation]

• 1050

• 1058

The Chairman: Our next witness is the Yukon Association for Community Living, represented by the president, Rick McDougall, and two board members, Denis Chamberlist and Raymond Massey. Mr. President, you can start your comments.

Mr. Rick McDougall (President, Yukon Association for Community Living): The Yukon Association for Community Living wrote to the Standing Committee on Finance and urged them to come to the Yukon to discuss the proposed goods and services tax with Yukoners in order to gain a better understanding of the needs of people in the north, especially those with disabilities. We are very pleased you heeded the call of ourselves and other northerners concerned about this important issue, and we welcome you to Whitehorse.

The Yukon Association for Community Living is the territorial advocacy group working with and on behalf of people with mental handicaps. We are interested in issues that affect the lives of people with disabilities and are affiliated with the Canadian Association for Community Living and other provincial and local associations across Canada.

• 1100

We have learned that on January 1, 1991, the Government of Canada plans to replace the existing federal sales tax with a new sales tax levied at a rate of 9%. This tax will be applied to the vast majority of goods and services consumed in Canada. As Yukoners representing a number of people on limited incomes, we believe that this tax will be a substantial burden to us, given that the general cost of living in the north is significantly higher than in other parts of the nation.

Our national research arm, the G. Allan Roeher Institute, has recently published a landmark study on the disability income system in Canada, entitled *Income Insecurity*. We bring this reference document to your attention because of its relevant description and analysis of various income support programs such as tax credits. It also identifies a number of specific and general problems with Canada's income security system.

The study found that most Canadians who are disabled are poor. Their poverty is linked to two major factors. One, most Canadians who are disabled incur high costs from their disabling condition. Regardless of their level or source of income, most persons with any form of disability need to spend more on items or services

Le président: Notre prochain témoin est l'Association Yukon pour l'intégration communautaire, représenté par le président Rick McDougall et deux membres du Conseil d'administration, MM. Denis Chamberlist et Raymond Massey. Monsieur le président, la parole est à vous.

M. Rick McDougall (président, Association Yukon pour l'intégration communautaire): Notre association a fait parvenir un mémoire au Comité permanent des finances pour lui demander de se rendre au Yukon afin d'examiner avec les habitants de notre territoire la taxe proposée sur les produits et services, afin de mieux comprendre les besoins des habitants du Nord, en particulier ceux qui souffrent d'un handicap. Nous vous remercions d'avoir répondu à notre appel et à celui de tous les habitants du Nord qui se préoccupent de cette importante question et nous vous souhaitons la bienvenue à Whitehorse.

L'Association Yukon pour l'intégration communautaire est le porte-parole des habitants du territoire souffrant de déficience mentale. Nous nous intéressons aux questions qui touchent de près les personnes souffrant de handicap et nous sommes affiliés à l'Association canadienne pour l'intégration communautaire ainsi qu'à d'autres associations provinciales et locales du Canada.

Nous avons appris que le gouvernement du Canada a l'intention de remplacer, le 1^{er} janvier 1991, la taxe fédérale existante par une nouvelle taxe de 9 pour cent. Cette taxe s'appliquera à la grande majorité des produits et services consommés au Canada. Étant donné que le Yukon compte un certain nombre de personnes au revenu modique, nous estimons que cette taxe sera un lourd fardeau pour nous, puisque le coût général de la vie dans le Nord est nettement plus élevé que dans les autres régions du pays.

Notre organe national de recherche, l'Institut G. Allan Roeher a récemment publié une étude consacrée au système du soutien du revenu des personnes handicapées au Canada. Cette étude qui fera date, s'intitule *Income Insecurity*. Si nous attirons votre attention sur ce document, c'est qu'il contient des descriptions et des analyses pertinentes de divers programmes de soutien du revenu tels que les crédits d'impôt. Il met également en relief un certain nombre de problèmes spécifiques et généraux du système canadien de sécurité du revenu.

L'étude révèle que la plupart des Canadiens invalides sont pauvres. Cela tient à deux facteurs principaux. Premièrement, la plupart des handicapés canadiens dépensent beaucoup à cause de leur invalidité. Quels que soient leur niveau ou source de revenu, la plupart des personnes qui souffrent d'une forme quelconque

[Texte]

required for daily living. Two, the majority of persons who are disabled lack a significant attachment to the paid labour force. As a result they must rely on programs of income support which are difficult to benefit from because of their complexity, eligibility criteria, discretionary features, and low levels of compensation. These problems are magnified for persons with disabilities living in the north because of higher living costs.

One analysis we have been able to obtain is that of Bryan DePape of the Coopers & Lybrand Consulting Group in Ottawa. It identifies four types of effects on income security programs and their clients:

1. The tax will directly add to the cost of certain needs items;
2. There will be some additional cost to the tax-exempt items;
3. Clients should be eligible for the basic refundable goods and services tax credit; and
4. Some clients will be eligible for the low-income, single adult, family tax credit.

While this analysis points out the areas where the impact of the GST may be reduced, such as tax-free groceries and tax-exempt rent, and suggests that the two GST credit programs may more than equalize the additional costs of the GST, it fails to recognize the inadequacy of existing income security programs and the magnitude that any increase in the cost of living will have.

In the report, *Income Insecurity*, it is noted that even with the maximum current rates of basic assistance, and with the inclusion of federal and relevant provincial tax credits, the annual income of social assistance recipients who are disabled falls below poverty-line standards. In no province do rates even match Statistics Canada low-income cut-offs, ranging from only 51% to 75% of the poverty line.

In Yukon these income levels are at 56% of the poverty line used for most of western Canada. But the real magnitude of the problem is much higher because this low-income cut-off does not take into account the significantly high basic costs of living north of 60.

Although we have not had time to fully analyse the impacts of the GST on the operation of organizations such as ours, we would like to support the brief presented by the National Voluntary Organizations on September 19.

[Traduction]

d'invalidité doivent dépenser plus pour se procurer les articles ou les services dont elles ont besoin quotidiennement. Deuxièmement, la majorité des personnes handicapées sont nettement isolées du monde du travail. En conséquence, elles doivent se tourner vers les programmes de soutien du revenu dont il est difficile de bénéficier, en raison de leur complexité, des critères d'admissibilité, des caractéristiques discrétionnaires et du niveau peu élevé d'indemnisation. Tous ces problèmes sont encore plus grands pour les invalides qui résident dans le Nord, en raison du coût plus élevé de la vie dans cette partie du Canada.

Nous avons pu nous procurer une étude réalisée par Bryan DePape du groupe de consultants Coopers and Lybrand, d'Ottawa. Cette étude identifie quatre types d'effet qu'aura la taxe sur les programmes de sécurité du revenu et leur prestataires:

1. La taxe augmenta directement le coût de certains articles indispensables;
2. Des coûts supplémentaires s'appliqueront aux articles exonérés;
3. Les prestataires devraient être admissibles au crédit remboursable pour taxe sur les produits et les services;
4. Certains prestataires seront admissibles au crédit d'impôt familial prévu pour les adultes célibataires à faible revenu.

Cette analyse identifie les secteurs tels que l'alimentation et les loyers où l'impact de la TPS pourrait être atténué et signale que les deux programme de crédit pour TPS, s'ils permettront de neutraliser les coûts supplémentaires entraînés par la nouvelle taxe, n'aurons aucun effet sur l'insuffisance des programmes existants de sécurité du revenu ni sur l'ampleur de l'augmentation du coût de la vie.

Le rapport *Income Insecurity* révèle que le revenu annuel des bénéficiaires d'assistance sociale handicapés chute au-dessous du seuil de pauvreté, même si les intéressés reçoivent le montant maximum accordé actuellement à titre d'assistance de base et après addition des crédits d'impôt fédéraux et provinciaux qui s'appliquent. Dans aucune province, les prestations n'atteignent les limites de faible revenu établies par Statistiques Canada et se situent seulement entre 51 et 75 pour cent du seuil de pauvreté.

Au Yukon, ces revenus se chiffreront à 56 pour cent du seuil de pauvreté tel que défini pour les régions de l'ouest du Canada. Or, le problème est bien plus grave puisque ces limites de revenu faible ne prennent pas en compte les coûts nettement plus élevés de la vie au nord du 60^e parallèle.

Nous n'avons pas encore eu le temps de faire une analyse complète des conséquences que la TPS aurait sur des organismes comme le nôtre, mais nous appuyons le mémoire présenté le 19 septembre par les organisations nationales volontaires.

[Text]

We are pleased to see that most research, counselling, rehabilitative, educational and other social services, including recreational programs established primarily for mentally or physically disabled or disadvantaged individuals, will be exempt.

Finally, we would like to ask for some additional time to present more information at a later date. We as a board have not had time to reach consensus on possible alternatives or revisions to the GST.

Today I have with me two other witnesses. Denis Chamberlist is a director and a self-advocate on our board. Ray Massey is also a director, and he is a professional working in the field of service delivery. And for myself, I am the president and I am a parent. Because we have not really had time to go over this in some detail, we have a cross-section of interests represented here.

I did bring along a copy of the publication I referred to. I would be more than happy to leave it with you. We can always get more.

- 1105

The Chairman: We would like more information. You may like more time to prepare and use the Coopers & Lybrand study you referred to in the particular book. There is a sense of urgency, so if the material can be sent to the committee prior to October 15, we will certainly add it to the presentation you are making today.

Mr. McDougall: I am sure our national affiliate will be making a presentation at some later date. We tried to draw in what information has been available, but it has been difficult. We do not even have a copy of the technical report. We have been drawing largely on summaries from newspapers and that kind of thing.

The Chairman: The committee will certainly make sure that a copy of the technical report is sent to your group.

I will start off with the questioning. Basically when you take a look at the goods and services tax, the refundable tax credit, the exemption of groceries, the exemption of many medical services, in many ways you think the goods and services tax has certainly tried to address the needs of the handicapped in this country. The main concern I am hearing then is with the uniqueness of the Yukon and the Northwest Territories because of the added costs. Is this basically what I am hearing: somehow we have to address the uniqueness of the geographic location of this region of the country?

Mr. McDougall: That as well as the uniqueness of people with disabilities in that bracket. People with disabilities who are in the north have additional cost

[Translation]

Nous notons avec satisfaction que la plupart des programmes de recherche, de conseil, de réadaptation, d'éducation et autres services sociaux y compris les programmes de loisir destinés essentiellement aux personnes mentalement ou physiquement handicapées ou défavorisées seront exonérés.

Enfin, nous aimerions avoir la possibilité de vous présenter d'autres informations à une date ultérieure. En effet, notre Conseil d'administration n'a pas eu suffisamment de temps pour former un consensus sur les solutions de remplacement ou les révisions de la TPS que l'on pourrait éventuellement proposer.

Je suis accompagné de deux autres témoins. Denis Chamberlist est un membre du Conseil d'administration qui défend sa propre cause. Ray Massey lui aussi membre du Conseil d'administration, est un spécialiste qui oeuvre dans le secteur de la prestation des services. Quand à moi, je suis président de l'Association et parent. Étant donné que nous n'avons pas vraiment eu le temps de couvrir la question, nous représentons une variété d'intérêts.

J'ai apporté un exemplaire du document que j'ai mentionné tout à l'heure. Je peux vous le laisser, car nous pouvons toujours nous en procurer d'autres.

Le président: Nous aimerions avoir d'autres informations. De votre côté, vous aimeriez avoir plus de temps pour examiner et utiliser l'étude Coopers & Lybrand à laquelle vous avez fait allusion. Cependant, étant donné que le temps presse, il faudrait que votre document parvienne au Comité avant le 15 octobre afin que nous puissions l'ajouter au compte rendu de l'exposé que vous faites aujourd'hui.

M. McDougall: Je suis certain que l'organisme national auquel nous sommes affiliés présentera un témoignage à une date ultérieure. Nous avons eu du mal à recueillir les renseignements qui étaient disponibles. Nous n'avons même pas un exemplaire de l'analyse technique. Nous nous sommes surtout fondés sur les résumés parus dans les journaux et d'autres informations de ce type.

Le président: Le Comité veillera à faire parvenir un exemplaire de l'analyse technique à votre Association.

Nous allons passer aux questions. Quand vous examinez la taxe sur les produits et services, le crédit remboursable, l'exonération des produits alimentaires et de nombreux services médicaux, vous reconnaissez que la TPS essaye de prendre en compte les besoins des handicapés canadiens. D'après ce que j'entends le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest se trouvent dans une situation particulière, en raison du coût plus élevé de la vie. En résumé, est-il exact que vous nous demandez essentiellement de prendre en compte la situation géographique particulière de cette région du Canada?

M. McDougall: Exactement, sans oublier la situation particulière des personnes handicapées. En effet, les habitants du Nord qui souffrent d'un handicap doivent

[Texte]

factors to deal with. It is just magnified and amplified. The tax credit is a good option. It is certainly a move towards tax reform from tax deductions. This publication speaks to that. Whether or not the tax credit is adequate to cover increases or predicted increases in the cost of living is a question.

The Coopers & Lybrand analysis assumes that everybody spends the money the way it is intended to be spent or the way it is budgeted. However, the less money there is in your overall income at a low-income level, it has to be spent. It does not fit the categories they give you. It can lag behind in terms of being indexed. There are a lot of problems with it.

The Chairman: In Ottawa the Canadian Paraplegic Association appeared before us. Medical services are very straightforward. However, the particular witness before us was in a wheelchair, and he indicated that because of this, he spent enormous amount of money on an annual basis just for tape. Of course, it is necessary for him. Do you think some of these concerns associated with the handicapped are probably best to be addressed through the Income Tax Act as opposed to trying to look for special exemptions in the Goods and Services Tax?

Mr. McDougall: We have not had time to review the possible solutions. We are aware of the nature of the problem and we have drawn on a book that has some consensus within our association.

If I can speak to the nature of the costs, this book does talk about some areas where there are extreme costs. Families with children or dependants who are severely disabled often incur very large costs. Sometimes if they are at the margin of cut-offs for receiving income or benefits from a particular program, they may just go over the top but their real costs are thousands of dollars below in terms of what money they have available.

There are problems with the whole system that cannot be overlooked when you introduce a measure impacting on the system. We cannot really speak to whether it is appropriate to go through income tax or some other system because we have not had a chance to look at those options.

Mr. Whittaker: Your group deals almost totally with the mentally handicapped as opposed to the physically handicapped.

Mr. McDougall: The constitution of our society sets this out as an object in the sense that we work with and on behalf of people with mental handicaps. But there are other associations in the Yukon that work with people with various disabilities. For example, there is the

[Traduction]

faire face à des coûts supplémentaires qui contribuent à amplifier et aggraver leur situation. Le crédit de taxe est une bonne option. Il s'agit certainement d'un pas en direction d'une réforme fiscale qui s'éloignerait des déductions fiscales. C'est ce que propose cette publication. On peut toutefois se demander si le crédit sera suffisant pour couvrir les augmentations réelles ou prévues du coût de la vie.

L'analyse de Coopers & Lybrand tient pour acquis que tous les citoyens dépensent leur argent de la manière prévue ou en fonction de leur budget. Cependant, moins vous avez d'argent dans votre revenu modique, plus la proportion dépensée sera moins grande. Les catégories données dans l'analyse ne peuvent s'appliquer. L'indexation peut être nettement insuffisante. Cela cause beaucoup de problèmes.

Le président: À Ottawa, nous avons entendu le témoignage de l'Association canadienne des paraplégiques. Pour les services médicaux, c'est très simple. Cependant, un des témoins qui s'est présenté en fauteuil roulant nous a signalé qu'en raison de son état, il dépensait des montants d'argent énormes chaque année simplement pour se procurer du ruban. En effet, cet article est nécessaire pour lui. Ne pensez-vous pas qu'il serait préférable de faire prendre en compte les préoccupations des handicapés par les dispositions de la Loi sur l'impôt sur le revenu plutôt que de créer des exemptions spéciales à la taxe sur les produits et services?

M. McDougall: Nous n'avons pas eu le temps d'examiner les diverses solutions possibles. Nous avons conscience de la nature du problème et nous nous sommes inspirés d'un ouvrage au sujet duquel nous avons obtenu un consensus au sein de notre association.

Quant à la nature des coûts, cet ouvrage désigne les secteurs où les coûts sont extrêmes. Les familles ayant des enfants ou des personnes à charge gravement handicapées doivent souvent faire face à des coûts extrêmement élevés. Il peut arriver que le revenu de certaines familles soient supérieurs aux limites établies pour recevoir un supplément de revenu ou les prestations d'un autre programme, mais que les coûts réels des dépenses qu'elles doivent réduire de leur revenu se chiffrent à des milliers de dollars.

On ne peut ignorer les problèmes qui se répercutent sur tout le système lorsqu'on introduit une nouvelle mesure. Nous ignorons s'il serait préférable de trouver une solution par l'intermédiaire de l'impôt sur le revenu ou par l'application d'une autre formule, étant donné que nous n'avons pas eu le temps d'étudier de telles options.

M. Whittaker: Votre groupe s'occupe surtout d'handicapés mentaux plutôt que d'handicapés physiques.

M. McDougall: La constitution de notre Association précise que nous travaillons en collaboration avec les handicapés mentaux et pour leur compte. Cependant, il existe au Yukon d'autres associations qui s'occupent de personnes victimes d'autres handicaps. Il y a, par

[Text]

Learning Disabilities Association. But the pool of volunteers is shallow in a community of this size, and often the groups are dynamic and come and go.

• 1110

Often we speak out on behalf of general human rights issues, as well as issues that affect people with disabilities. Only last evening, our program co-ordinator, Janice Wood, was interviewed by *The Whitehorse Star* on a report released by the government on wheelchair access to buildings, and I believe she was approached because there is no other group. So we certainly do not hesitate to speak out on behalf of people with physical disabilities. But there are problems. People with physical disabilities do not want to get labelled as having a mental handicap, so that is a problem.

Mr. Whittaker: If I can carry through from there, the chairman has talked about the very hard, real example of physically handicapped in a wheelchair where those of us who are fortunate enough not to have handicaps can actually see that there is a real added cost.

Can you give us an idea, first, of the added costs a person who is mentally handicapped runs into? Secondly, give us a bit of an idea of the added cost of that care here in the Yukon, as opposed to in the rest of Canada, in the southern region.

Mr. McDougall: One measure of the added cost of disabilities might be reflected in the disability deduction under Revenue Canada. I am not sure what it is set at now, but that is a measure that is taken to recognize people who are not independent, in the sense that they have to be cared for a great deal.

• 1115

The costs of dealing with any particular handicap start at a very early age for most people. In a sense, that is a burden that goes on the family or the parents of a particular child, and I can speak as a parent. We started giving our son special programs probably at an age of three months. He has had two open-heart surgeries; he has been in an infant development program, in a pre-school at two years, in a child development centre in Yukon at three years, and now he is in school in grade one. But it is hard to categorize what the costs are.

Mr. Whittaker: Let us focus for just a minute on the added costs to the parent. Can you give us an idea? Are

[Translation]

exemple, l'Association des troubles d'apprentissage. Mais, les bénévoles sont peu nombreux dans une collectivité de cette taille et souvent les groupements disparaissent aussi vite qu'ils sont nés.

Il nous arrive souvent de prendre position sur des questions générales de droits de la personne, ainsi que sur les questions qui touchent les personnes handicapées. Pour vous donner un exemple, la coordinatrice de notre programme, M^{me} Janice Wood, a donné hier soir une entrevue au *Whitehorse Star* au sujet d'un rapport publié par le gouvernement sur l'accessibilité des bâtiments aux fauteuils roulants. Je crois que le journal a communiqué avec elle parce qu'il n'y avait personne d'autres pour faire des commentaires à ce sujet. Par conséquent, nous n'hésitons pas à nous prononcer pour le compte des victimes de handicaps physiques. Cependant, il y a des problèmes, car les handicapés physiques ne veulent pas être assimilés aux déficients mentaux.

M. Whittaker: Le président a mentionné les difficultés que rencontrent les personnes qui sont confinées dans un fauteuil roulant, en raison d'un handicap physique. J'aimerais que les gens qui ont la chance d'être bien portants comme nous puissent se faire une idée des coûts supplémentaires réels que doivent supporter les personnes handicapées.

Pouvez-vous, tout d'abord, nous faire savoir quels sont les coûts supplémentaires auxquels est exposé un déficient mental? Par la suite, indiquez-nous quels sont les coûts supplémentaires liés aux soins d'une personne handicapée au Yukon par opposition au sud du Canada.

M. McDougall: La déduction pour invalidité établie par Revenu Canada est une façon de mesurer les coûts supplémentaires qu'entraîne une déficience. Je ne connais pas exactement le montant actuel de cette déduction, mais c'est un moyen qui permet d'aider les personnes qui ne sont pas indépendantes et qui ont besoin de beaucoup de soins.

Dans la plupart des cas, les coûts liés à un handicap particulier commencent à s'accumuler dès le plus jeune âge. Dans un sens, c'est la famille ou les parents de l'enfant qui doivent assumer de tels coûts. À ce sujet, je peux parler en connaissance de cause. Nous avons commencé, ma femme et moi, à faire suivre des programmes spéciaux à notre fils dès l'âge de trois mois. Il a subi deux opérations chirurgicales à cœur ouvert; nous l'avons inscrit à un programme de développement des nourrissons, à deux ans, il fréquentait un centre préscolaire, à trois ans, un centre de développement de l'enfant au Yukon et il est en ce moment en première année. Mais il est difficile de faire une liste des différents coûts.

M. Whittaker: Nous allons essayer pendant un moment de nous intéresser aux coûts supplémentaires pour les

[Texte]

there added costs to you, for instance, in renovations that would have to be done in the home? I am looking at how this goods and services tax would affect you in ways that may not be out front in the rebate system, such as transportation costs, this type of thing. Can you give us an idea about those areas?

Mr. McDougall: The area of consuming services is probably a big area. As for health care services—and I am speaking from the point of view of raising a child—they may have the child in diapers until a much later age. There may be a need to obtain respite care or other child care to cope with the family situation of raising a child with a disability, getting day care services, getting integrated or special day care services, getting added tutoring, or whatever it may require. There is that whole area of service delivery. For someone with a physical disability, there may be various types of devices such as braces, or there may be a need to renovate the house if it is not accessible.

Mr. Manley: I would like to probe a little bit with you the issue of how we compensate people at the low end, whether they be disabled or simply in low-income groups. Mr. McDougall mentioned the change to tax credits from tax deductions in the income tax system, and I think everybody recognizes the impact of that. But I am concerned with the refundable tax credit mechanism provided by the goods and services tax for a couple of reasons, and I would like you to comment on these characteristics of it, if you would, in terms of how it impacts on the people on whose behalf you are speaking.

First is the fact that the threshold level beyond which the credit erodes is not fully indexed to the consumer price index. It is indexed at inflation minus 3%. Second—and this is more of a mechanical thing—the credit is to be mailed to individuals who qualify for it on a quarterly basis, and I would like you to comment on whether that as a mechanism is a good way of ensuring that people who are at the margin for whatever reason are able to live at a fair standard, given that they are receiving a quarterly infusion of cash from the government.

Mr. McDougall: I think the need for having an adequate indexing system is very important. We are not totally familiar with the system, but from what I have read, I understand there are some means-testing or eligibility criteria for the additional tax credit. Is that correct? Or are you talking about the basic tax credit?

Mr. Manley: It is related to your income tax. Your income tax payable in the previous year determines how much of a goods and services tax credit you are going to get. In fact, not only is there a threshold above which you

[Traduction]

parents. Pouvez-vous nous en parler? Par exemple, est-ce que vous avez dû effectuer des transformations dans votre maison? J'aimerais savoir dans quelles mesures la taxe sur les produits et services touche les parents d'enfants handicapés d'une manière indirecte non prévue par le système de crédit tel que les coûts de transport, etc. Pouvez-vous nous en parler un petit peu?

M. McDougall: Je pense que les services de consommation représentent probablement un secteur important. Quant aux services de santé... je peux dire que les parents qui élèvent un enfant handicapé doivent peut-être garder leur enfant en couche beaucoup plus tard qu'un enfant ordinaire. Il leur faut se faire remplacer de temps en temps pour se reposer ou faire garder leurs autres enfants pour consacrer plus de temps à l'enfant handicapé, obtenir des services de garde de jour, des services intégrés ou des services spéciaux ou des cours supplémentaires. L'enfant handicapé a donc besoin de toute une gamme de services spéciaux. Pour un enfant handicapé physiquement, il faut se procurer différents types d'appareils orthopédiques ou transformer la maison pour la rendre facile d'accès.

M. Manley: J'aimerais examiner avec vous l'aide que reçoivent les personnes dont le revenu se situe au bas de l'échelle, qu'elles soient handicapées ou simplement défavorisées financièrement. M. McDougall a mentionné la transformation des déductions fiscales en crédits d'impôt, dont l'incidence est reconnue par tous. Cependant, le mécanisme de crédit remboursable prévu par la taxe sur les produits et services me préoccupe pour deux raisons. J'aimerais avoir vos commentaires sur ces caractéristiques et vous demander quelles seront, à votre avis, leurs incidences sur les personnes que vous représentez.

La première des caractéristiques, c'est que le revenu au-delà duquel le crédit diminue n'est pas pleinement indexé à l'indice des prix à la consommation, mais plutôt au taux d'inflation moins 3 p. 100. Le deuxième aspect est plus pratique, puisqu'il concerne le crédit qui doit être expédié une fois par trimestre aux personnes admissibles et j'aimerais vous demander si vous estimez qu'un tel mécanisme est suffisant pour permettre aux personnes dont le revenu est proche du seuil limite, de vivre à peu près normalement.

M. McDougall: Je crois qu'il est important de disposer d'un système d'indexation approprié. Nous ne connaissons pas très bien le système, mais d'après ce que j'ai pu lire, je crois que seules les personnes qui répondront aux critères d'admissibilité pourront bénéficier du crédit supplémentaire. Est-ce bien du crédit supplémentaire que vous parlez ou s'agit-il plutôt du crédit d'impôt de base?

M. Manley: Le crédit est relié à l'impôt sur le revenu. C'est l'impôt sur le revenu payé par un contribuable l'année précédente qui sert à déterminer le crédit de taxes sur les produits et services auquel il a droit. De fait, il y a

[Text]

do not get it, but there is also a minimum which is directed really at preventing people who, in some people's eyes, should be dependent on parents, to prevent them from receiving it. So you must have earnings in excess of \$6,000 a year in order to get the additional allowance for living alone.

Yes, you might say it is means-tested, but the mechanism is through the Income Tax Act and through your income tax filings, which raises the point that Mayor Branigan brought up a few minutes ago, that many of the people he would be concerned about currently do not file income tax returns and perhaps are of a level of sophistication that they would find it difficult to do so.

Mr. McDougall: I think we would agree that this is now a problem. Anything that makes the system more complex and more challenging to access becomes a problem. I think the logic is questionable. Can you explain to me again how it distinguishes between people who are dependent on their parents and those who are not? That one does not sound correct.

Mr. Manley: I never like to explain this system because it sounds like I am defending it, which I do not want to do. The idea is that there is an additional Goods and Services Tax credit component which is intended to benefit single adults living alone. Since that would include a lot of students who officials in the Department of Finance believe should be dependent on parents, there is a minimum income which you must achieve in order to get that additional benefit. That minimum income is in the order of \$6,000 a year.

It strikes me that this may impact on some disabled people, because although they may not be able to earn a lot of money they may like to earn some. They may like to achieve as much independence as possible and would be in the category of living alone as single adults, with some earnings, but not very much, and fail to qualify for as much of the credit as they really ought to get.

I am sorry. I am asking you very leading questions and I know you are disadvantaged by not having had the technical paper.

Mr. McDougall: I have read some material. There was some material received from the Library of Parliament that raised a question about this very issue, and I am trying to recall it. We try to encourage people to lead independent lives, but making that step, moving from dependence to an independent lifestyle is a difficult one, and on top of that trying to get wage employment, if that is the test you have to achieve, achieving a certain level of wage employment might have an impact on your eligibility for other types of income security programs. I am not sure what the level of means testing is for those other programs. But if you have to make more than \$6,000, then—

Mr. Manley: Then we cut you off something else.

[Translation]

une limite maximale au delà de laquelle le crédit n'est pas consenti, mais également une limite minimale qui, selon certains, est destiné à empêcher les enfants à la charge de leurs parents de bénéficier du crédit. Une personne vivant seule doit donc disposer d'un revenu annuel supérieur à 6,000\$ pour recevoir une indemnité supplémentaire.

On peut dire en effet que cette indemnité est calculée en fonction du revenu, mais que le mécanisme relève de la Loi de l'impôt sur le revenu et que le calcul du montant se fonde sur la déclaration d'impôt sur le revenu. C'est la raison pour laquelle M. Branigan s'inquiétait, il y a quelques instants, du sort des personnes qui, actuellement, ne remplissent pas de déclarations d'impôt sur le revenu et qui hésiteraient à se lancer dans une entreprise qui leur paraît compliquée.

M. McDougall: Je crois en effet qu'il y a là un problème. Tout ce qui rend le système plus complexe et plus rebutant devient un obstacle. La logique me semble douteuse. Pouvez-vous m'expliquer encore comment on fait la distinction entre les personnes à la charge de leurs parents et celles qui ne le sont pas? Cette distinction ne me paraît pas correcte?

M. Manley: J'hésite à expliquer ce système, car je donne l'impression d'en faire l'apologie, alors que ce n'est pas le cas. Le principe, c'est qu'il existe un crédit pour taxe sur les produits et services destiné aux adultes célibataires. Étant donné que beaucoup d'étudiants seraient admissibles à ce crédit, alors que, de l'avis des fonctionnaires du ministère des Finances, ils devraient être à la charge de leurs parents, il a été décidé que les personnes admissibles devront justifier d'un revenu minimal de l'ordre de 6,000\$ par an.

Il me semble que cette exigence pourrait défavoriser certaines personnes handicapées qui, voulant se rendre le plus indépendantes possible, cherchent à gagner un peu d'argent, même si ce n'est pas grand chose. Du coup, elles se retrouveraient dans la catégorie des adultes célibataires disposant de revenus insuffisants pour être admissibles au crédit qu'elles devraient normalement recevoir.

J'ai conscience de vous poser des questions délicates auxquelles il ne vous est pas facile de répondre puisque vous n'avez pas lu le document technique.

M. McDougall: J'ai lu de la documentation à ce sujet. Et d'ailleurs, j'essaie de me souvenir d'un document de la Bibliothèque du Parlement qui se penchait justement sur cette question. Nous nous efforçons d'encourager les gens à mener une vie indépendante, mais il n'est pas facile de prendre la décision d'abandonner une existence assistée afin de mener une vie indépendante, de trouver un emploi rémunéré, sans compter qu'une personne qui reçoit un certain salaire peut essayer d'être admissible à d'autres types de programmes de sécurité du revenu. Je ne sais pas exactement quel est le revenu maximal qu'il ne faut dépasser pour bénéficier des autres programmes, mais une personne qui gagne plus de 6,000\$. . .

M. Manley: . . . risque de perdre d'autres avantages.

[Texte]

Mr. McDougall: Yes, and I am not sure what the cut-off level is. Another issue is the number of people with disabilities who may be unable to achieve \$6,000 worth of wage income. There was a 1986 survey by the Secretary of State, and the only figures I have from it are that 63% of the disabled persons on low incomes who responded reported an annual income of less than \$10,000, and only 5% had an annual income of more than \$30,000. So I would think of the 63% below \$10,000 a very large group would be below \$6,000 and reliant on other non-wage systems of income.

[Traduction]

M. McDougall: En effet, et je ne sais pas exactement quel est le plafond fixé. Par ailleurs, on peut se demander combien de personnes handicapées seront incapables de gagner un revenu de 6,000\$. Selon une étude effectuée par le Secrétariat d'État en 1986, 63 p. 100 des personnes handicapées aux revenus modiques, disposaient d'un revenu annuel de moins de 10,000\$, et seulement 5 p. 100 des répondants avaient un revenu annuel de plus de 30,000\$. À mon avis, un grand nombre des personnes qui appartiennent aux 63 p. 100 dont le revenu est inférieur à 10,000\$ disposent de moins de 6,000\$ et dépendent d'autres programmes de soutien du revenu.

• 1125

Mr. Raymond Massey (Director, Yukon Association for Community Living): I guess what I am hearing is that what would assist the problem is a way of qualifying that for people who are below a \$6,000 income and who are handicapped or who are not students a simple qualification in the tax act would cover the problem area you are speaking to. It does not seem like a major problem, other than in the wording. If in fact there is a concern that students who should be supported partly or wholly by their parents should not benefit by this certain tax credit, then again the wording to cover the faction of people we are speaking about is all that is really necessary. . . and an awareness that it is necessary to do that. These should be the people we are looking at. The lower end of the income spectrum should be one of our major concerns. Rather than the last place we look, it should be the first place we look.

The Chairman: What I would like to do now, because we have two directors or board members before us. . . Are there some points you would like to raise that maybe we have not brought out in questioning? I am looking at Mr. Chamberlist and Mr. Massey. Do you have any comments you would like to make before the committee?

Mr. Massey: A personal comment I would like to make is that in my profession I work with disabled folks, assisting them to get gainful employment in the community, which is a tough enough job in itself. When you are successful you find the wages you are looking at are minimum wage or minimum wage plus a dollar—well below poverty. If you are looking at the percentage of folks in the Yukon Territory who are earning no more than you would if you were in Ontario or in B.C. or Alberta, in opposition to the percentage of folks in the Yukon who are earning that 25% more because it is compensated for because of the above-60 policy with a lot of companies and government and unions, the folks I deal with are generally not covered by that. Now we are talking almost about insult to injury: the fact that they are above 60, they are handicapped, they have to work at a minimum wage, and there is no compensation. Then there are the taxes that do not consider them because they are below, for instance, the \$6,000 poverty line.

M. Raymond Massey (membre du conseil d'administration, Association Yukon pour l'intégration communautaire): Si je comprends bien, il s'agit d'un simple problème de libellé de la Loi de l'impôt sur le revenu, qu'on pourrait résoudre en spécifiant que les personnes admissibles doivent disposer d'un revenu inférieur à 6,000\$, être handicapées et ne pas être étudiants. Si l'on veut éviter que les étudiants qui doivent être entièrement ou partiellement à la charge de leurs parents puissent bénéficier de ce crédit, il suffit d'en prendre conscience et de préciser clairement que de telles personnes n'ont pas droit au crédit. Par contre, on devrait se pencher en tout premier lieu sur le cas des personnes dont le revenu se situe en bas de l'échelle.

Le président: J'aimerais profiter de la présence des deux membres du conseil d'administration pour leur demander s'ils veulent soulever d'autres points que nous n'avons pas encore passés en revue. Je m'adresse à M. Chamberlist et M. Massey. Avez-vous des commentaires à formuler?

M. Massey: J'aimerais préciser que mon métier consiste à aider les personnes handicapées à trouver de l'emploi, ce qui, en soi, est déjà toute une entreprise! Les handicapés qui travaillent sont payés au salaire minimum ou légèrement plus, ce qui les place nettement sous le seuil de pauvreté. Au Yukon, il y a beaucoup de gens qui ne gagnent pas plus que les travailleurs de l'Ontario, de Colombie-Britannique ou de l'Alberta, alors que d'autres gagnent 25 p. 100 de plus car ils reçoivent des indemnités spéciales prévues par les entreprises, le gouvernement et les syndicats pour les personnes qui travaillent au nord du 60^e parallèle. Les personnes que je côtoie ne font généralement pas partie de cette deuxième catégorie. C'est justement là que le bât blesse: les personnes que j'ai pour tâche d'aider dans le cadre de mes fonctions ne reçoivent aucune indemnité alors qu'elles habitent le Nord, qu'elles sont handicapées et qu'elles reçoivent le salaire minimum. Par-dessus le marché, elles ne peuvent bénéficier de crédits de taxe parce qu'elles n'atteignent pas la limite de 6,000\$.

[Text]

The Chairman: Are there any recommendations you would have, then, to address the particular concern?

Mr. Massey: Again, because of what I am hearing, the urgency of the situation with the January 1 deadline, my first thought is that should be backed up to give Canadians a fair chance to defend their position on this tax. I do not think Canadians are getting a fair time allotment to deal with this. Barring that, again, it seems as if what I am hearing a lot is that because of the urgency, instead of the GST, we look at a tax credit. If that has to be the answer, it is not a bad one; it is not a bad one at all that the people we are dealing with and the people on the low end of the spectrum, not just the handicapped, get tax credits that afford them the quality of life they deserve as equal citizens of Canada.

The Chairman: Mr. Chamberlist, do you have any comments you would like to add?

Mr. Denis Chamberlist (Board Member, Yukon Association For Community Living): I agree with Ray and Rick on this issue.

The Chairman: Thank you, gentlemen.

Our next witness, representing the Tourism Industry Association, is David Philpott, the executive director.

• 1130

Mr. David Philpott (Executive Director, Tourism Industry Association of the Yukon): Good morning. First let me say how much we appreciate you on short notice coming up here and hearing from the people in the north. In some ways I wish we had had more time to prepare for it, but we are very appreciative of you being here and hearing our comments.

Do you want me just to go through my presentation and then we will get into questions?

The Chairman: We have the brief before us, and we have had tourism umbrella groups. We can enter this in the record as having been read.

Statement by Mr. David Philpott: Implications for the Yukon tourism industry of the goods and services tax: The Yukon economy is comprised mainly of mining, tourism and government and these three sectors drive, for the most part, the remaining sectors. In terms of employment, tourism related businesses employ approximately 20% of the work force and if government is removed, fully one job in three in the private sector is dependent upon tourism. Tourism is a cornerstone of the Yukon economy and the future growth and development of this territory is very much dependent on the continued prosperity of Yukon tourism.

The Tourism Industry Association of the Yukon believes the Goods and Service Tax will be detrimental, not only for the Canadian tourism industry in general,

[Translation]

Le président: Est-ce que vous voulez présenter des recommandations à ce sujet?

M. Massey: À première vue, il me semble que le délai du 1^{er} janvier devrait être repoussé, afin que les Canadiens puissent défendre leur point de vue sur cette taxe. Il me semble que nous n'avons pas suffisamment de temps pour y réfléchir. Sinon, si je comprends bien, la taxe doit entrer en vigueur bientôt et on s'intéresse au crédit de taxe plutôt que la TPS elle-même. Ce n'est peut-être pas une mauvaise solution. En tout cas, ce n'est pas une mauvaise idée que les personnes que je côtoie et les gagne-petit, pas seulement les handicapés, bénéficient d'un crédit de taxe qui leur permettra d'avoir la qualité de vie à laquelle ils ont droit en tant que citoyen canadien.

Le président: Monsieur Chamberlist, avez-vous des commentaires à ajouter?

M. Denis Chamberlist (membre du conseil d'administration, Association Yukon pour l'intégration communautaire): Je suis d'accord avec Ray et Rick sur cette question.

Le président: Messieurs, je vous remercie.

Notre prochain témoin, représentant l'Association de l'industrie touristique est M. David Philpott, directeur.

M. David Philpott (directeur général, Tourism Industry Association of the Yukon): Tout d'abord, je voudrais vous dire à quel point nous sommes heureux que vous soyez venu jusqu'ici, malgré le peu de temps que vous avez eu pour vous préparer, entendre les habitants du Nord. J'aurais aimé avoir plus de temps pour travailler mon exposé mais nous sommes très contents que vous soyez ici pour entendre nos commentaires.

Voulez-vous que je lise mon mémoire avant que nous ne passions aux questions.

Le président: Nous avons le mémoire devant nous et nous avons eu des groupes représentant le tourisme. Nous pouvons mettre ceci au compte-rendu et considérer le mémoire comme lu.

Déclaration de M. David Philpott: Implications pour l'industrie touristique du Yukon de la taxe sur les produits et services: L'économie du Yukon est essentiellement axée sur l'industrie minière, le tourisme et les services publics et ce sont en grande partie ces trois secteurs qui entraînent les autres. Sur le plan de l'emploi, les entreprises reliées au tourisme emploient environ 20 p. 100 de la population active et, si ne compte pas le gouvernement, un emploi sur trois dans le secteur privé dépend du tourisme. Le tourisme est l'un des fondement de l'économie du Yukon et la croissance et l'expansion future de ce territoire dépend beaucoup de la prospérité de ce secteur.

Pour notre association, la *Tourism Industry Association* de Yukon, la taxe sur les produits et services sera néfaste, non seulement pour l'industrie touristique

[Texte]

but in particular, and much more severely, to the Yukon tourism industry.

It is our belief that the government has failed to adequately understand the impact of this tax on the tourism industry simply because of the nature and composition of the industry itself. The tourism industry involves businesses in transportation, accommodation, food and beverage, tour planning, retail trade, attractions, recreation and entertainment. These core businesses are complemented by many others which derive a substantial portion of their income from tourism.

Because of this diversity, tourism's importance is not recognized among Canadians in general and it seems, as demonstrated by this tax, certainly not by the Government of Canada.

Tourism is extremely important to Canada. In 1987 it generated \$21 billion in sales for the Canadian economy with almost \$7 billion of this coming in the way of foreign earnings. It also contributed \$9 billion in tax receipts for all levels of government in that year. Another principal benefit of the tourism industry is its ability to generate jobs; between 1975 and 1987, the growth rate in tourism employment surpassed those in the major industrial sectors of the Canadian economy.

But perhaps tourism's greatest contribution comes in terms of its ability to earn foreign exchange; it ranks as Canada's third largest export industry behind motor vehicles and auto parts but ahead of such known and acknowledged giants as lumber, newsprint, wheat and natural gas exports.

Canadian and Yukon tourism markets: There are two distinct elements to the Canadian tourism market, the international and the domestic. Approximately one third of Canada's market is international and two thirds of tourism receipts are generated by Canadians travelling in Canada.

In the Yukon these ratios are considerably different with the United States market accounting for fully 80% of our tourism visits, the international market comprising about 5% and Canadians making up 15%. But Canadians are more important to our overall industry than the numbers may indicate in that they tend to make the Yukon the focus of their northern trip and therefore stay longer and spend more money. Each element is important to Yukon's overall success. Each market is, in our opinion, negatively impacted by the GST.

International visits: There are both good and bad points concerning the GST treatment of international travel. While the government has ameliorated the effect of the tax on international travel, this is fundamentally a window dressing exercise which has little actual meaning. For one thing it only applies to accommodation and goods bought and exported and the foreign tourist will

[Traduction]

canadienne en général, mais particulièrement, et peut-être plus gravement, pour l'industrie touristique du Yukon.

Nous croyons que le gouvernement n'a pas bien saisi l'incidence de cette taxe sur l'industrie touristique à cause de la nature et de la composition de l'industrie elle-même. L'industrie touristique comprend des entreprises dans de nombreux domaines: les transports, l'hébergement, la restauration et l'alimentation, l'organisation de forfaits et d'excursions, le commerce de détail, les attractions, les loisirs et les spectacles. Un grand nombre d'autres entreprises tirant une partie importante de leurs revenus du tourisme viennent s'ajouter à celle-ci.

Étant donné cette diversité, l'importance du tourisme n'est pas reconnue par les Canadiens en général et certainement pas par le gouvernement du Canada en particulier, comme cette taxe le prouve.

Le tourisme est extrêmement important pour le Canada. En 1987, il a représenté 21 milliards de dollars de vente pour l'économie canadienne, dont 7 milliards provenant de touristes étrangers. Le tourisme a également rapporté 9 milliards de recettes fiscales à tous les paliers de gouvernement au cours de cette année. En outre, l'industrie du tourisme présente un autre avantage majeur: elle crée des emplois; entre 1975 et 1987, le taux de croissance de l'emploi dans le tourisme a dépassé celui des principaux secteurs industriels de l'économie canadienne.

Cependant, le tourisme a encore un autre atout majeur: il fait entrer des devises étrangères; c'est la troisième industrie exportatrice canadienne derrière les automobiles et les pièces automobiles mais avant des géants reconnus comme le bois d'oeuvre, le papier, le blé et le gaz naturel.

Le Canada et le Yukon comme marchés touristique: Le marché touristique canadien comporte deux éléments distincts, le tourisme international et le tourisme intérieur. Un tiers environ du marché canadien est international et les deux tiers des revenus touristiques proviennent de Canadiens voyageant au Canada.

Au Yukon, ces rapports sont nettement différents puisque les États-Unis représentent 80 p. 100 de nos visites touristiques, le marché international correspondant à environ 5 p. 100 et les Canadiens 15 p. 100. Mais les Canadiens sont plus importants pour l'ensemble de notre industrie que ne le montrent les chiffres, dans le sens où ils font en général du Yukon le point central de leurs voyages dans le Nord et donc restent plus longtemps en dépensant plus d'argent. Tous les éléments sont importants pour le succès du Yukon. D'après nous, tous les marchés vont être affectés par la TPS.

Visites internationales: Il y a de bons et de mauvais éléments dans la façon dont la TPS s'applique aux voyages internationaux. Quoique que le gouvernement ait amélioré l'impact de la taxe sur les voyages internationaux, il s'agit essentiellement d'une façade qui n'a pas beaucoup de signification en réalité. D'une part, les dispositions ne s'appliquent qu'à l'hébergement et aux

[Text]

have to claim a rebate of the tax paid by filling in the appropriate form and sending it to Ottawa for reimbursement. We believe few visitors will actually follow this cumbersome process and that potential visitors will be inclined to simply look at the selling price in relation to other destinations and make their travel decisions based on the price comparison. Since the Canadian price will be 9% higher than before GST some of these visitors will opt for another country. Accordingly our industry will be adversely impacted.

With regard to the American market the regulations seem to work to the disadvantage of Canadian tour operators and to the benefit of American operators. This is because Canadian operators only are required to pay the GST on transborder flights thus effectively eliminating Canadians from selling in the United States market. This is a blatant disregard of our Canadian industry.

Couple this fact with the more alarming intention of the federal government to dramatically curtail its international marketing initiatives, as outlined in the last budget (a planned reduction from \$30 million to \$20 million) and the international outlook for tourism to Canada is dismal indeed.

In terms of the Yukon all these factors are magnified in their negative repercussions; because of distance from the United States and international markets, and the associated time needed to get here, combined with the cost of such a trip, the Yukon is the last region of the country to benefit from Tourism Canada's marketing efforts. Conversely, for the same reasons, the Yukon will be the first area to suffer from the impact of these cuts. Impose the negative impact of the GST on top of these factors and tourism's outlook in the Yukon is downright bleak.

Domestic market: The major component of the Canadian tourism market is Canadians travelling within Canada. In 1987 this market sector generated over \$14 billion in revenue. There are many factors that affect where Canadians travel and price is probably the predominant one. The majority of this travel is made up of middle-class Canadians who will be the hardest hit by the GST. It will impact this segment of the Canadian population particularly hard in that the middle class is not protected from the impact of the GST as are lower income Canadians, nor is the middle class insensitive to prices as is the upper echelon of the Canadian population. The middle class will be paying an additional 9% for the goods and services they consume and this will leave them with less disposable income to spend on travel; therefore they will be the most likely to change their travel plans. These Canadians comprise the Yukon's main domestic market.

[Translation]

produits achetés et exportés et les touristes étrangers doivent présenter une demande de remboursement de la taxe payée en remplissant le formulaire approprié qu'ils doivent envoyer à Ottawa. Nous croyons que très peu de touristes seront disposés à faire ces démarches compliquées et que les touristes potentiels auront tendance à ne tenir compte que du prix de vente par rapport à celui d'autres destinations en décidant de leurs voyages en fonction de cette comparaison. Puisque les prix canadiens seront de 9 p. 100 supérieur à ce qu'ils étaient avant la TPS, certains de ces touristes choisiront un autre pays, ce qui aura un impact marqué sur notre industrie.

En ce qui concerne le marché américain, la réglementation semble désavantager les grossistes canadiens par rapport aux grossistes américains. Ceci est dû au fait que les grossistes canadiens sont les seuls à devoir payer la TPS sur les vols transfrontaliers, ce qui empêche les Canadiens de vendre sur le marché américain. C'est ne faire aucun cas de notre industrie canadienne.

Si l'on ajoute ceci à la diminution considérable des activités de marketing international envisagé par le gouvernement fédéral, décrites dans le dernier budget «réduction prévue de 30 millions à 20 millions», et les perspectives du tourisme international au Canada sont vraiment sombres.

Pour le Yukon, les répercussions négatives de tous ces facteurs sont encore amplifiées; étant donné la distance par rapport aux États-Unis et aux marchés internationaux, et le temps qu'il faut pour venir ici, sans parler du coût du voyage, le Yukon est la dernière région du pays à profiter des efforts de promotion de Tourisme Canada. Inversement, pour les mêmes raisons, le Yukon sera la première région à souffrir des répercussions de ces réductions. Ajoutons l'impact négatif de la TPS à tous ces facteurs et l'avenir touristique du Yukon est presque désespéré.

Marché intérieur: Ce sont les Canadiens voyageant au Canada qui constituent l'élément principal du marché touristique canadien. En 1987, ce secteur a rapporté plus de 14 milliards de recettes. De nombreux facteurs interviennent dans le choix de destination des Canadiens et le prix est sans doute un élément prédominant. La plupart du temps, ce sont des Canadiens de classe moyenne qui font ces voyages et ce sont eux qui seront le plus durement touchés par la TPS. La taxe affectera tout particulièrement la classe moyenne, ce segment de la population canadienne qui n'est pas protégé comme les Canadiens à plus faible revenu et qui n'est pas non plus aussi insensible aux prix que la couche supérieure de la population canadienne. La classe moyenne paiera 9 p. 100 de plus pour les produits et services qu'elle consomme et aura donc moins d'argent disponible à consacrer aux voyages; c'est donc les membres de cette classe moyenne qui seront le plus susceptibles de modifier leurs projets de voyage. Or, ce sont eux qui constituent la plus grosse part du marché intérieur du Yukon.

[Texte]

TIA Yukon foresees three major shifts taking place in this group: (1) they will travel less because they will have less disposable income; (2) they will take vacations closer to home because they have less disposable income; (3) they will be inclined to look for cheaper foreign destinations as opposed to relatively more expensive Canadian destinations.

The implications for Yukon tourism are foreboding. Canadians visiting the Yukon, although much fewer in number than our American visitors, spend more time and money once they are here. In 1987 Canadians accounted for 17% of total visits but 31% of total spending. Given the fact that the Yukon is already about 25% more expensive than other Canadian destinations, due to its distance and remoteness from southern Canada, the GST will only serve to completely overprice our territory relative to other areas.

Canada's travel trade deficit has been increasing over the last decade. The introduction of the GST will only exacerbate this already significant balance of payments deficit.

The conclusion with regard to the impact of the GST on Canadian domestic travel to the Yukon is obvious; Canadians will travel less, they will look to cheaper foreign locations and they will take trips closer to their homes. In each case the Yukon loses out and we will suffer more than areas in southern Canada.

Administrative and operational aspects of GST: There are a number of administrative features of the GST which impact detrimentally on the travel industry.

1. The administrative accounting for this tax will be a labyrinthine nightmare. The Yukon tourism industry is made up primarily of small businesses working on small margins who do not have the sophisticated knowledge or equipment to calculate this tax. They are operating and making a living during a very short 80 to 100 day tourist season. These businesses simply do not have the time or profit margins to either install the sophisticated equipment necessary to keep track of the tax payable or to hire an extra accountant to handle this chore.

Highway lodges and similar Yukon businesses sell a variety of merchandise, some of which qualifies as food and some that is subject to the tax. It will be an extremely onerous task for them to comply with the provisions of the GST, and may in fact be impossible. Many of them may be pushed into bankruptcy because of the additional costs incurred to collect and remit this tax. Those that continue in business will see their already slim margins further curtailed.

Canadian tour operators will have to prorate that portion of a tour package that is in Canada from that which is outside the country. Given that a majority of our tours visit both the Yukon and Alaska this means the

[Traduction]

TIA Yukon prévoit trois changements majeurs pour les membres de ce groupe: (1) ils voyageront moins car ils disposeront de moins d'argent; (2) ils prendront leurs vacances plus près de chez eux parce qu'ils disposeront de moins d'argent; (3) il auront tendance à chercher des destinations moins coûteuses à l'étranger plutôt que des destinations canadiennes relativement plus chères.

Pour le tourisme du Yukon, les implications sont graves. Les Canadiens en voyage au Yukon, quoique beaucoup moins nombreux que nos touristes américains, restent plus longtemps et dépensent plus d'argent une fois qu'ils sont ici. En 1987, les Canadiens représentaient 17 p. 100 du nombre total de visites mais 31 p. 100 des dépenses totales. Étant donné que le Yukon est déjà environ 25 p. 100 plus cher que les autres destinations canadiennes, étant donné les distances et son éloignement de notre territoire par rapport au sud du Canada, la TPS ne fera que le rendre encore plus coûteux par rapport aux autres.

Le déficit canadien dans le domaine des voyages a augmenté au cours des dix dernières années. La mise en place de la TPS ne fera qu'exacerber ce déficit déjà important de la balance des paiements.

L'impact de la TPS sur les voyages des Canadiens au Yukon est évident: les Canadiens voyageront moins, et ils chercheront des destinations étrangères moins coûteuses et partiront plus près de chez eux. Dans tous les cas, le Yukon est perdant et nous souffrirons davantage que les régions du sud du Canada.

Élément administratif et opérationnel de la TPS: Certains traits administratifs de la TPS auront un impact négatif sur l'industrie touristique.

1. La comptabilité administrative pour cette taxe sera un vrai cauchemar. L'industrie touristique du Yukon se compose essentiellement de petites entreprises, fonctionnant avec de petites marges et n'ayant pas les connaissances ou le matériel élaborés nécessaires pour calculer cette taxe. Les entreprises travaillent et gagnent leur vie sur une saison touristique très courte, de 80 à 100 jours. Elles n'ont pas le temps ou les marges bénéficiaires nécessaires pour installer le matériel complexe nécessaire pour savoir quelle est la taxe à payer ou pour engager un comptable supplémentaire pour faire ce travail.

Les auberges le long des routes et les entreprises analogues au Yukon vendent toute une gamme de produits, dont certains sont considérés comme des aliments et d'autres assujettis à la taxe. Il leur sera très difficile et peut-être même impossible de se conformer aux dispositions de la TPS. De nombreuses entreprises seront acculées à la faillite en raison des frais supplémentaires de perception et de versements de cette taxe. Celles qui se maintiendront verront leur marge déjà mince diminuer encore un peu plus.

Les organisateurs de voyages canadiens devront faire un calcul proportionnel en distinguant la partie du voyage s'effectuant au Canada de la portion étrangère. Étant donné que dans la plupart des cas, nos touristes vont à la

[Text]

operator must calculate and keep track of the tax payable for every individual tour.

Another problem facing a Canadian tour operator is the necessity of providing each foreign client with some form of proof of accommodations used while in Canada. This would allow the visitor the ability to claim a refund for taxes paid. But besides being another bit of paperwork that has to be created and handled, it also reveals the operator's net and confidential costs. This, we would argue, is unreasonable and will cause considerable consternation in the industry.

The whole area of how packaged tours will be treated under the GST seems to be confusing. If a Canadian tour operator sells a tour overseas are they subject to tax on their selling price; if they sell in the United States market does the GST apply?

They presumably will pay tax on the intermediary components of the tour, for which they will receive an input credit, except for accommodations for which they will provide the customer with a statement of accommodations used so the client can claim the rebate, but it would seem they must also add the tax to their selling price. This would be a severe handicap over the foreign operator who does not have to do this and therefore will underprice the Canadian company every time. It would remove whatever competitive edge our operators may have honed over the years.

The technical paper is unclear on whether or not the foreign operator will be able to become a registrant and thereby claim any intermediary tax paid, but even if they are not so permitted, in the case of a United States operator, it still puts that operator's price at least 5% lower than his Canadian counterpart's. This is because the Canadian company must include the GST on the transborder airfare and markup while the United States operator does not need to.

The cost of fuel is a main concern for the Yukon since so many of our visitors come by highway. In 1987 approximately 60% of our visitors were independent highway travellers with an additional 35% travelling by motorcoach. Canadian fuel prices are already substantially higher than United States prices and this problem is compounded in the Yukon because of transportation costs to ship fuel here. The Canadian Automobile Association reported:

Canada's high fuel prices are a direct result of the imposing levels of taxation levelled by governments, both federal and provincial, and they put... travel in Canada at a very uncompetitive level in comparison to the United States.

There is some ambiguity in the technical paper concerning whether excise taxes presently on fuel will be removed or whether they will be subject to the GST and become, in essence, an example of taxing a tax. Obviously any further increase in fuel prices vis-à-vis the United

[Translation]

fois au Yukon et en Alaska, ceci signifie que le grossiste doit calculer la taxe à payer pour chaque voyage.

Ces grossistes canadiens devront surmonter un autre problème: le fait qu'il faut donner à chaque client étranger une preuve quelconque de l'hébergement utilisé pendant le séjour au Canada. Ceci doit permettre aux touristes de demander un remboursement pour la taxe payée. Ceci provoquera des montagnes de paperasses et forcera le grossiste à révéler ses coûts nets alors que ces données devraient rester confidentielles. D'après nous, ceci est tout à fait déraisonnable et provoquera un grand désarroi dans l'industrie.

Le sort réservé aux forfaits par la TPS semble extrêmement compliqué. Si un grossiste en voyage canadien vend un voyage à l'étranger, est-il assujéti à la taxe sur son prix de vente; s'il vend sur le marché américain, la TPS s'applique-t-elle?

Ces grossistes paieront vraisemblablement la taxe sur les éléments intermédiaires du voyage, pour lesquels ils recevront un crédit pour taxe sur intrants, sauf pour l'hébergement pour lequel ils remettent au client une déclaration qu'il peut utiliser pour demander le remboursement, mais il semble qu'il faille également ajouter la taxe au prix de vente. Ceci constituera un handicap majeur par rapport aux grossistes étrangers qui ne sont pas soumis à ces obligations et pourront donc toujours être moins chers que les Canadiens. Nos grossistes perdront ainsi l'avance qu'il avait prise sur leurs concurrents étrangers au cours des années.

Le document technique n'est pas clair sur la situation des grossistes étrangers et on ne sait s'ils pourront s'enregistrer et ainsi réclamer la taxe intermédiaire payée; mais même s'ils ne sont pas autorisés à le faire, le grossiste américain, par exemple, peut néanmoins offrir un prix inférieur d'au moins 5 p. 100 au prix de son concurrent canadien. En effet, l'entreprise canadienne doit inclure la TPS dans le prix du voyage en avion alors que ce n'est pas le cas pour le grossiste américain.

Le coût du carburant est une préoccupation essentiel pour le Yukon étant donné que beaucoup de nos touristes viennent par la route. En 1987, 60 p. 100 environ de nos touristes étaient des automobilistes indépendants, et 35 p. 100 voyageaient en autocar. Les prix de l'essence au Canada sont déjà nettement plus élevés qu'aux États-Unis et ce problème est encore aggravé au Yukon en raison des coûts du transport de l'essence. Selon l'Association automobile canadienne:

Les prix élevés du carburant au Canada sont directement liés aux taxes imposées par les gouvernements, aussi bien fédéral que provinciaux, et pour cette raison... les voyages au Canada ne peuvent concurrencer les voyages aux États-Unis.

Il y a une certaine ambiguïté dans le document technique au sujet des taxes d'accise actuellement perçues sur le carburant et l'on ne sait pas si elles seront supprimées ou assujétiées à la TPS, ce qui constituerait un exemple d'une taxe sur une taxe. Il est clair que toute

[Texte]

States will be yet another negative impact on Yukon's ability to compete and expand our economy.

One area that the Yukon has been developing aggressively is our convention market as a way of extending the visitor season. An added 9% tax will make this convention destination, which already suffers from high transportation costs to get to, that much more expensive and therefore that much harder to sell and develop. We can expect the rate of increase in conventions to decrease because of this tax.

By including air transportation to the United States as part of the GST, the government is adversely affecting Canada's travel agents. Canadians, as a matter of human nature, will circumvent the tax whenever possible and given the fact that a majority of them live within easy driving distance from a United States town they will undoubtedly drive across the border when buying an air ticket to the United States.

In the same context, a U.S. company selling a ticket to Canada does not have to pay the tax but a Canadian company selling the same ticket to the same client must include the GST. This will result in a number of Canadian companies setting up operations in the United States with the consequence that Canada and Canadians will lose out both in terms of income and jobs.

Conclusions and recommendations: The Yukon has unique constraints under which our tourism businesses operate. We are far from our markets and this remoteness leads to our territory being an expensive place to live and visit. The weather limits our season to approximately 100 days giving our tourism operators a short time to recoup their costs and make a profit; in these circumstances businesses experience very low margins. Anything that negatively impacts this fragile formula is going to impede tourism's successful growth in the Yukon.

The Canadian Tourism Research Institute has analyzed the economic impact on the tourism industry of the GST. Their conclusions in brief are a decline in tourism activity due to a reduction in Canadians' incomes, a decline in the number of person trips, an increase in the travel deficit, an incentive for Canadians to vacation abroad, a decline in foreign visitors, and a decline in the pleasure market segment.

The CTIRI also has projected the impact on each province and, although the Yukon was not specifically analyzed, its economic profile is similar to Prince Edward Island and other maritime provinces who rely heavily on tourism. The projection is that PEI will suffer a 5% drop in person trips. We believe that the Yukon could suffer an even greater decrease in visitors since we are that much more removed from our primary markets and cater to the pleasure market segment which will be particularly hard hit.

[Traduction]

nouvelle augmentation des prix du carburant par rapport aux États-Unis aura encore un impact négatif sur la compétitivité et l'économie du Yukon.

Le Yukon a été très agressif dans la façon dont il a cherché à développer le marché des congrès pour tenter de prolonger la saison touristique. Avec une nouvelle taxe de 9 p. 100, cette destination, qui souffre déjà du prix élevé du transport, deviendra d'autant plus coûteuse et par conséquent d'autant plus difficile à vendre et à développer. nous prévoyons une diminution du taux d'augmentation des congrès à la suite de cette taxe.

En incluant dans la TPS le voyage en avion aux États-Unis, le gouvernement frappe durement les agents de voyage canadiens. Les Canadiens tenteront, c'est propre à la nature humaine, de contourner la taxe dans toute la mesure du possible et, puisqu'en grande majorité il leur est facile de prendre leur voiture pour se rendre dans une ville américaine, ils iront de l'autre côté de la frontière pour acheter un billet d'avion aux États-Unis.

Dans le même contexte, une société américaine vendant un billet pour le Canada n'est pas tenue de payer la taxe mais une société canadienne vendant le même billet au même client doit l'inclure. Ainsi, un certain nombre de sociétés canadiennes s'installeront aux États-Unis, ce qui entraînera pour le Canada et les Canadiens une perte de revenus et d'emplois.

Conclusions et recommandations: Les entreprises touristiques du Yukon sont soumises à des restrictions particulières. Nous sommes éloignés de nos marchés et cet éloignement fait de notre territoire un endroit coûteux aussi bien pour vivre que pour voyager. Le climat limite notre saison à environ 100 jours, ce qui donne à nos entreprises touristiques peu de temps pour rentrer dans leurs frais et faire des bénéfices; dans ces circonstances, les entreprises n'ont que des marges très faibles. Tout ce qui peut avoir un impact négatif sur cette formule délicate va entraver l'expansion du tourisme au Yukon.

Le L'Institut canadien de recherche sur le tourisme a analysé l'incidence économique de la TPS sur l'industrie touristique. Il conclut à un déclin de l'activité touristique dû à la diminution du revenu des Canadiens, une baisse du nombre de voyages par personne, une augmentation du déficit des voyages, un encouragement pour les Canadiens à passer leurs vacances à l'étranger, une diminution du nombre de touristes étrangers et un déclin du segment du marché des voyages d'agrément.

L'ICRT a également évalué l'impact sur chaque province et, bien que le Yukon n'ait pas été analysé spécifiquement, son profil économique est semblable à celui de l'Île-du-Prince-Edouard et des autres provinces maritimes qui dépendent beaucoup du tourisme. Selon ses prévisions, le nombre de voyages-personnes à l'Île-du-Prince-Edouard diminuera de 5 p. 100. Nous pensons que la diminution du nombre de touristes pourrait être encore plus grande au Yukon puisque nous sommes encore plus éloignés de nos principaux marchés et que nous travaillons dans le segment du marché des voyages d'agréments, qui sera particulièrement touché.

[Text]

TIA Yukon suggests that no one within the Finance Department has given sufficient thought to the implications of the GST on the tourism industry. Mr. Wilson tells us that one of the main reasons the government is proposing this change is to aid our manufacturing industries—to make Canadian exports more competitive by removing taxation from them. But this ignores, and in fact impedes, one of our major export industries—the tourism industry! Rather than promote competition the GST does just the opposite—it punishes the Canadian operator while rewarding the foreign company.

We further suggest that the tax is too complex and the administrative encumbrances too costly to be implemented efficiently. There is widespread confusion as to how the tax would work and amongst travel professionals there is ambiguity and frustration.

The GST is supposed to be a tax to increase Canadian competitiveness. From our reading of the technical paper this does not appear to be the case for the tourism industry. In fact just the opposite is true!

We recommend the GST be withdrawn. Consideration must be given to the contribution of tourism as a major export industry and government must take into account the negative implications that the GST will have on this industry.

We also recommend that consideration be given to our unique northern constraints and that this issue be addressed and acknowledged.

The Chairman: Maybe you could just take a moment to highlight the points that are uniquely of concern to tourism in the Northwest Territories and the Yukon.

Mr. Philpott: Let me just ad lib then. Our major concern with the tax is that it will drive up costs. Tourism in Canada has two major components. It is the domestic market and the international market. The international market the government has treated to some degree, but we do not believe that is really going to have much impact. There is a reasonably cumbersome system of the international tourist having to ask for a rebate when they get back home. From the experience in Ontario and other places, that is just not going to happen; people are not going to do that.

[Translation]

D'après TIA Yukon, personne au ministère des Finances n'a suffisamment réfléchi aux implications de la TPS sur l'industrie touristique. M. Wilson nous dit que l'une des principales raisons pour lesquelles le gouvernement propose ce changement est d'aider notre industrie de fabrication—pour rendre les exportations canadiennes plus compétitives en les détaxant. Mais, ce faisant, on ignore et même on limite l'une de nos principales industries d'exportation: l'industrie du tourisme! Loin d'encourager la concurrence, la TPS fait juste le contraire: elle punit l'entreprise touristique canadienne et avantage la société étrangère.

Nous ajouterons que la taxe est trop complexe et les procédures administratives trop coûteuses pour être mises en oeuvre de façon efficace. Il y a une grande confusion quant au fonctionnement de la taxe et les spécialistes du voyage se sentent frustrés et ne savent à quoi s'en tenir.

La TPS est censée rendre le Canada plus compétitif. D'après ce que nous avons pu voir dans le document technique, ça ne semble pas être le cas pour l'industrie touristique. C'est en fait l'inverse qui se produit!

Nous recommandons que la TPS soit supprimée. Il faut tenir compte de l'importance du tourisme comme industrie d'exportation et le gouvernement doit prendre en considération les répercussions négatives de la TPS sur cette industrie.

Nous recommandons également que l'on tienne compte de la situation particulière du Nord.

Le président: Vous pourriez peut-être en quelques minutes nous dire quels sont les éléments particulièrement préoccupants pour le tourisme dans les Territoires du Nord-Ouest et le Yukon.

M. Philpott: Je vais improviser. Nous craignons avant tout que la taxe ne fasse augmenter les coûts. Le tourisme au Canada comporte deux éléments principaux: le marché intérieur et le marché international. La situation du marché international a été en partie prise en considération par le gouvernement mais nous ne croyons pas que les dispositions prises auront beaucoup d'impact. Le système est lourd et complexe puisque le touriste étranger doit présenter une demande de remboursement après être rentré chez lui. D'après ce qui s'est passé en Ontario et ailleurs, on peut être certain que la majorité des formulaires resteront dans les valises des touristes.

• 1135

Canadians travelling within Canada—which is becoming more and more of a major market from our perspective—we see the middle class within that group having less money to spend and therefore doing less travelling. Or if they do travel, then areas outside the country will be more attractive to them. So they will select foreign destinations over coming to the Yukon, which is a high-priced destination to come to. Our costs in the Yukon are substantially higher than in southern

Quant aux Canadiens voyageant au Canada—marché qui devient de plus en plus important de notre point de vue—les membres de ce groupe appartenant à la classe moyenne auront moins d'argent à dépenser et donc voyageront moins. Ou encore, s'ils voyagent, ils auront intérêt à aller à l'étranger. Ils choisiront donc des destinations à l'étranger plutôt que le Yukon, qui est une destination coûteuse. Au Yukon, nos frais sont nettement plus élevés que dans le sud, et tous les frais

[Texte]

Canada anyway, and we see any additional costs that are put onto that to be very detrimental to us.

I think there is also a lot of confusion about how the tax is going to work. I have talked to a number of tour operators who really do not understand how the input tax credits and the tax itself will be levied. It would seem that in certain areas there are disincentives against the Canadian tour operator. For example, if a Canadian tour operator is selling a product into the United States, it would seem from reading the technical paper he would have to pay the GST on the airfare component of that, whereas a U.S. operator would not have to do that. That would seem to put them at a considerable disadvantage.

There seem to be a number of technical and operational matters within the tax itself that nobody right now understands. There is a lot of confusion out there, and with that confusion there is a lot of uncertainty.

That, in a nutshell, is our concern. Our concern primarily is of the costs being driven up, which will take away tourism. We notice that the Canadian Tourism Research Institute has done an analysis of the impact on various provinces. We believe our particular situation most approximates the Maritimes and perhaps even Prince Edward Island. In that regard, they are saying that P.E.I. will suffer about a 5% decrease in tourism. Well a 5% decrease there will probably mean more of that sort of a decrease up here, and we are very concerned about that. That would have a very negative impact on our growth.

Mr. Manley: This past week in Ottawa, TIAC presented a brief to us. In it, they mention the fact that in the case of at least one major chartered bank lending practices had changed and loans were being denied to operators in the tourism sector because of the anticipated ill effects of the GST. Have you experienced that in the Yukon as yet? Are you aware of more restrictive lending practices being applied by the banks in this area?

Mr. Philpott: I have not felt that as far as the GST is concerned. Up in the north here, we have always had a problem with lending institutions lending to the tourism industry. We have relied very heavily on the tourism subagreements to help promote and develop our infrastructure just because the normal financial channels have not been available to us. So what you are suggesting is that will be even further compounded—that difficulty of getting financing for tourism ventures up here.

Mr. Manley: Okay. But it has not to your knowledge, nothing has started—

Mr. Philpott: No. Nobody has come to me and said he is being turned down because the banks are now getting leary of the impact of this GST on the viability of tourism operations.

[Traduction]

supplémentaires venant encore s'ajouter sont très négatifs pour nous.

Une grande confusion règne également sur la façon dont cette taxe va s'appliquer. J'ai parlé à un certain nombre de grossistes organisateurs de voyage, et ils ne comprennent pas vraiment comment seront perçus les crédits pour taxe sur intrants et la taxe elle-même. Il semble que dans certains domaines, les dispositions jouent contre les entreprises canadiennes. Par exemple, si un grossiste canadien vend un voyage aux États-Unis, il semble, d'après le document technique, qu'il doit payer la TPS sur la partie correspondant au voyage aérien, alors que ce ne serait pas le cas pour un grossiste américain. Ceci désavantage donc nettement les Canadiens.

La taxe comprend plusieurs éléments techniques et opérationnels que personne ne comprend actuellement. Il règne une très grande confusion, qui s'accompagne d'une grave incertitude.

Voici en quelques mots nos préoccupations. Nous redoutons surtout que les coûts n'augmentent, ce qui nous enlèvera des touristes. Nous voyons que le *Canadian Tourism Research Institute* a analysé l'incidence sur les différentes provinces. Notre situation est à peu près la même que celle des provinces maritimes ou même de l'Île-du-Prince-Édouard. À cet égard, selon l'institut, l'Île-du-Prince-Édouard observera une diminution du tourisme d'environ 5 p. 100. Une diminution de 5 p. 100 là-bas signifie sans doute le même genre de diminution ici, et ceci nous inquiète beaucoup. Ce serait très néfaste pour notre croissance.

M. Manley: La semaine passée à Ottawa, le TIAC nous a présenté un mémoire dans lequel on expliquait qu'au moins l'une des principales banques à charte du Canada avait changé ses pratiques en matière de prêts et que l'on refusait des emprunts à des entreprises du secteur touristique en raison des effets négatifs de la TPS. Avez-vous déjà observé le même genre de chose au Yukon? Savez-vous si les banques sont maintenant plus sévères dans leur politique de prêt dans cette région?

M. Philpott: Je n'ai pas eu cette impression en ce qui concerne la TPS. Ici dans le Nord, nous avons toujours eu des difficultés à obtenir, des organismes financiers, des prêts pour l'industrie touristique. Nous nous sommes beaucoup servis des sous-ententes sur le tourisme pour promouvoir et développer notre infrastructure, simplement parce que nous ne pouvons pas utiliser les formules financières habituelles. Ce que vous venez de dire ne ferait qu'aggraver encore le problème, et nous aurions encore plus de mal à trouver des fonds pour les entreprises touristiques dans notre région.

M. Manley: Bien. Mais pour autant que vous sachiez, rien n'a encore été. . .

M. Philpott: Non. Personne n'est venu me dire que sa demande avait été refusée parce que les banques s'inquiètent maintenant de l'incidence de la TPS sur la viabilité des opérations touristiques.

[Text]

Mr. Manley: Yes. I must say it was a fairly stunning piece of evidence when we heard it.

Could you explain to me what your industry has been doing in attempting to attract convention business to the Yukon, and maybe elaborate a little bit on how you feel the effects of the GST will hurt this business?

Mr. Philpott: We have a direct mail program. We attend conventions. We do direct sales calls to potential groups that are interested in coming to the Yukon. We rely very heavily on local residents in the Yukon who belong to larger national organizations to get them interested in approaching their particular associations to come to the Yukon, and we have been quite successful in doing that.

Our main drawback right now is that we are a long way from the market, if you will, and the GST will just add that much more cost to it and in our belief it will make it that much more difficult for us to entice Canadians from Vancouver and Edmonton and even Toronto to come up here. It will be that much more expensive, and locations closer to them will be that much more desirable. I think it will make it more difficult for us to do that.

• 1140

We have been quite successful, though, in using local residents who are members of these larger organizations and getting them to pitch the idea of a Yukon convention. The Yukon certainly has a certain magic to it. People relate it to *Robert Service* and the romance of that era, and they are very willing to try to take a different type of convention and come up here.

Those are the pluses. Our big minuses are obviously the transportation costs in getting them up here, and anything that hurts that will hurt the development of that convention trade.

Mr. Manley: Not just conventions but your tourism sector in general, how do most people get here, and where are they coming from?

Mr. Philpott: About 60% of the people coming to the Yukon during the summer are coming as independent highway travellers. They are either in a truck and camper or car or an RV vehicle. Another 35% would be coming by independent bus operators either on a cruise tour package or just up the highway itself, and 5% or 6% fly in here to take an adventure wilderness experience—canoeing, rafting, or that type of a holiday.

I am sorry, I cannot remember the other side of your question.

Mr. Manley: Where are they coming from?

Mr. Philpott: Eighty percent of them are coming from the United States, 15% from Canada, and 5% from fundamentally German-speaking Europe.

[Translation]

M. Manley: Oui. Je dois dire que nous avons été abasourdis quand nous avons entendu ce témoignage.

Pouvez-vous m'expliquer ce qu'a fait votre industrie pour tenter d'attirer les congrès au Yukon, et me donner des précisions sur la façon dont la TPS devrait affecter ce secteur?

M. Philpott: Nous avons un programme d'envoi direct par la poste. Nous assistons à des congrès. Nous appelons directement des groupes susceptibles d'être intéressés et de venir au Yukon pour leur congrès. Nous passons beaucoup par les résidents du Yukon qui appartiennent à de grandes organisations nationales pour les amener à convaincre leurs associations respectives de venir au Yukon, et nous avons assez bien réussi.

Actuellement, le principal inconvénient est que nous sommes très éloignés du marché, et la TPS ne fera qu'augmenter le coût; il sera donc encore plus difficile de convaincre les Canadiens de Vancouver et d'Edmonton, et même de Toronto, de venir ici. Cela coûtera d'autant plus cher, et les emplacements plus proches seront d'autant plus désirables. Cela nous rendra donc la tâche plus difficile.

Nous réussissons cependant assez bien à nous servir des résidents locaux qui sont membres de ces grandes organisations pour les convaincre d'organiser un congrès au Yukon. Il y a une certaine magie dans le Yukon. Les gens pensent à *Robert Service* et à toute l'atmosphère qui entoure cette époque. Ils acceptent assez facilement de se laisser convaincre d'organiser un congrès original ici.

Voilà pour les avantages. Le gros inconvénient, c'est évidemment le coût du transport pour arriver ici, et tout ce qui risque d'aggraver ces coûts a fatalement des répercussions néfastes sur l'organisation des congrès.

M. Manley: Non seulement des congrès, mais de l'ensemble du secteur du tourisme, vous avez combien de visiteurs, et d'où viennent-ils?

M. Philpott: À peu près 60 p. 100 des gens qui viennent au Yukon en été arrivent isolément par la route. Ils voyagent en voiture, avec une remorque, ou en camping-car. Trente-cinq pour cent arrivent par autobus, soit dans le cadre d'un voyage organisé, soit directement par la route, et 5 ou 6 p. 100 prennent l'avion pour venir se plonger dans la nature, faire du canot, de la descente de rivière ou ce genre de choses.

Excusez-moi, j'ai oublié l'autre partie de la question.

M. Manley: D'où viennent-ils?

M. Philpott: Quatre-vingts pour cent viennent des États-Unis, 15 p. 100 du Canada et 5 p. 100 principalement des pays germanophones d'Europe.

[Texte]

Mr. Manley: The people coming from the United States, are they generally en route to Alaska, or are they...?

Mr. Philpott: Yes, they are en route to Alaska. What we are trying to do is slow those people down as much as possible. An exit survey in 1987 suggested that some of them were going through here in as few as 1.4 days, and that included both coming through going north and south combined in 1.4 days. That is not the majority. The majority runs around four days. If we can add even one day to their stay we impact the Yukon economy well over \$1 million. What we would like to do is make things attractive enough for those people to stay here once they are here. That is our major objective.

Mr. Manley: How do prices compare between the Yukon and Alaska at the present time? Are you aware of any of that?

Mr. Philpott: I knew I was going to be asked that question, and I was going to do some homework on it, but I am afraid I did not. I do not want to answer because I would just be conjecturing and—

Mr. Manley: If you can provide any of that analysis to us, please send it on. Obviously it is an important aspect of extending their stay, especially if they are coming by highway en route to Alaska.

Maybe as a last comment you might elaborate for us on your concerns about how the GST will affect transportation, particularly air transportation between Canada and the U.S. You made comments on that in your brief, I think.

Mr. Philpott: There are two aspects to it. There seems to be a disincentive against Canadian tour companies, in the sense that if they want to market a tour or a package into the United States, they will be liable to pay that tax on the air fare component, whereas their U.S. counterpart will not have to. For example, an Atlas Tours out of here selling a tour in Seattle coming into Vancouver or wherever would be liable to pay that tax if they wrote the ticket in Vancouver and sent it to the client, because they are based in Vancouver or one of their offices is in Vancouver. West Tours, for example, selling the same ticket would ticket it out of Seattle and therefore would not be liable for that tax. Atlas would also have to pay the GST, as we understand it, on their mark-ups. We would see that as being at least a 5% disadvantage for the Canadian tour operator, which will drive business across the border.

Mr. Whittaker: When the Canadian tourism industry was before the committee earlier in the hearings, they told us that they thought they would see, in the first year of implementation, a loss to the tourist industry of some \$800 million a year, rising to \$1 billion in the second year, and \$1.3 billion by 1994, with a loss of some 30,000 jobs within the industry. I believe those were their figures. Have you as a group up here in the Yukon projected or made any projections as to how it is going to affect the

[Traduction]

M. Manley: Les gens qui viennent des États-Unis se dirigent en général vers l'Alaska ou...?

M. Philpott: Oui. Nous essayons simplement de les retenir le plus longtemps possible. D'après une enquête réalisée en 1987, certains d'entre eux mettaient seulement 1,4 jour à traverser le territoire, aller et retour compris. Ce n'est pas la majorité. La plupart des gens mettent environ quatre jours. Si nous pouvons les faire rester un jour de plus, cela représente nettement plus d'un million de dollars supplémentaire pour l'économie du Yukon. Nous voulons essayer d'inciter ces gens à rester plus longtemps une fois qu'ils sont là. Tel est notre principal objectif.

M. Manley: Comment les prix supportent-ils la comparaison avec ceux de l'Alaska? Le savez-vous?

M. Philpott: Je savais qu'on allait me poser cette question, et je devais me renseigner, mais je ne l'ai malheureusement pas fait. Je ne peux pas répondre, car ce serait pure spéculation... .

M. Manley: Si vous pouviez nous donner ces informations, cela serait utile. Il est évidemment important d'essayer de les faire prolonger leur séjour, en particulier s'ils sont en route vers l'Alaska.

En dernier lieu, pourriez-vous nous parler des répercussions que la TPS risque à votre avis d'avoir sur les transports, en particulier les transports aériens entre le Canada et les États-Unis? Vous en parlez dans votre mémoire, je crois.

M. Philpott: Il y a deux volets à cette question. D'une part, les entreprises touristiques canadiennes sont désavantagées puisque, si elles veulent vendre un voyage ou un séjour aux États-Unis, elles devront payer cette taxe sur le transport aérien, alors que les Américains ne sont pas obligés de le faire. Si par exemple *Atlas Tours* essaye de vendre à Seattle un voyage à Vancouver ou ailleurs, elle devra payer la taxe si le ticket est établi à Vancouver pour être envoyé au client, parce que l'entreprise se situe à Vancouver ou qu'elle y a un bureau. Mais si *West Tours*, par exemple, vend le même billet, elle établit le billet à Seattle et par conséquent ne doit pas payer la taxe. *Atlas* devrait en outre payer la TPS, semble-t-il, sur ses marges. Cela représentera à notre avis une pénalisation d'au moins 5 p. 100 pour les agences canadiennes et favorisera les agences américaines.

M. Whittaker: Quand les représentants de l'industrie touristique canadienne sont intervenus devant notre comité, ils nous ont dit qu'à leur avis, leur industrie risque de perdre 800 millions de dollars au cours de la première année, 1 milliard la deuxième année et 1,3 milliard en 1994, cependant que 30,000 emplois disparaîtraient. Je crois que ce sont les chiffres qu'ils ont avancés. Avez-vous de votre côté essayé de chiffrer les pertes financières et les pertes d'emplois que cette taxe

[Text]

Yukon with reference to money and job loss if this GST as stated in the paper comes through?

• 1145

Mr. Philpott: No, we have not had time to do it at this time. I think we could do it using the Canadian Tourism Research Institute's figures. They think tourism will drop in Prince Edward Island by 5%. I think we could then project out the impact of that fairly easily. If you would like the information, we could provide it to you, but I do not have the information before me right now.

Mr. Whittaker: I think it might be interesting to see the impact relative to the rest of Canada and the other regions. We are looking at the impact on the Yukon in this particular case as well as on the Territories. Can you tell us right now what the tourism industry is worth to the Yukon?

Mr. Philpott: It would be in the area of around \$70 million, we believe. In 1987, an exit survey done looked only at non-residents between the months of June and September. It also left out certain costs concerning the bus tour business because they could not get their hands on those costs. It came out with a figure of \$37 million. We think domestic travel around the Yukon plus the rest of the year would bring that number up to between \$60 and \$70 million. Nobody has a hard number on it.

Mr. Whittaker: Have you done any projections over the years on the average tourist stay in the Yukon?

Mr. Philpott: In 1987, the average tourist stayed four or more days. If we can get them to go to Dawson City, which is a destination in itself, on which Parks Canada along with the local residents there have spent a fair amount of money developing, then we jump that stay in the Yukon up to 7.5 days. This just shows us that if we can get the right attractions in place, we are going to hold those tourists much longer than if they just have a straight highway to drive down.

Mr. Whittaker: How about the projected dollars per day per tourist stay within the territory—have you a figure for us there?

Mr. Philpott: It has been falling in the last few years for some reason. It could be a case of the strengthening of the Canadian dollar vis-à-vis the U.S. dollar. I think it has gone from somewhere in the low 50s to around about 45 dollars per day per visitor.

Mr. Whittaker: Your industry up here, like the industry everywhere else, is very cost sensitive. This would be a fairly accurate statement, would it not?

[Translation]

risquerait d'entraîner au Yukon si elle est mise en oeuvre comme prévu dans le document technique?

M. Philpott: Non, nous n'avons pas encore eu le temps de le faire. Je crois que cela serait possible si l'on avait recours aux chiffres de l'Institut canadien de recherche sur le tourisme. Il est prévu une diminution de 5 p. 100 du tourisme à l'Île-du-Prince-Édouard. Je pense qu'à partir de là nous pourrions assez facilement prévoir les répercussions. Si vous souhaitez obtenir ces renseignements, nous pourrions vous les fournir, mais je ne les ai pas avec moi en ce moment.

M. Whittaker: Je crois qu'il serait intéressant de voir quelles seront les répercussions pour le reste du Canada et pour les autres régions. Dans ce cas particulier, nous voyons les conséquences pour le Yukon aussi bien que pour les Territoires. Pouvez-vous nous dire dans l'immédiat ce que vaut l'industrie du tourisme dans le Yukon?

M. Philpott: Elle est de l'ordre de 70 millions de dollars, nous semble-t-il. En 1987, un enquête sur les sorties a été effectuée uniquement auprès des non-résidents entre les mois de juin et septembre. On a aussi laissé de côté certains coûts concernant les circuits en autocar parce que l'on n'aurait pas pu les obtenir. On est ainsi arrivé à 37 millions de dollars. Nous pensons que les voyages internes dans le Yukon, auxquels s'ajoutent les voyages qui ont lieu pendant le reste de l'année pourraient faire grimper ce chiffre à 60 et 70 millions de dollars. Personne n'a de chiffres précis à ce sujet.

M. Whittaker: Avez-vous fait des pronostics au cours des années sur la durée moyenne du séjour touristique au Yukon?

M. Philpott: En 1987, le séjour touristique moyen était de quatre jours au plus. Si nous pouvons les faire aller à Dawson City, qui est une destination en soi, et pour la mise en valeur de laquelle Parcs Canada ainsi que les résidents de la région ont dépensé beaucoup d'argent, nous pouvons faire augmenter ces séjours jusqu'à sept jours et demi. Cela nous montre bien que s'il est possible de mettre en place les attractions voulues, on peut retenir ces touristes plus longtemps que s'ils n'ont qu'une grande route droite à parcourir.

M. Whittaker: Qu'en est-il des pronostics concernant les sommes dépensées par jour durant un séjour touristique à l'intérieur du territoire—avez-vous un chiffre à nous donner à ce sujet?

M. Philpott: Ce chiffre a diminué au cours des dernières années sans que l'on sache vraiment pourquoi. Cela pourrait être dû au renforcement du dollar canadien par rapport au dollar américain. Je crois qu'il est passé des alentours de 50\$ à environ 45\$ par jour et par visiteur.

M. Whittaker: L'industrie de cette région, comme partout ailleurs, est tout à fait tributaires des coûts. Je crois qu'il est justifié de le dire, n'est-ce pas?

[Texte]

Mr. Philpott: Yes, very cost sensitive. It is dealing with a very short season. Our tourist season really is an 80- to maybe a 100-day season. You are trying to make a profit and recoup your costs in that very short timeframe, which is very difficult.

Mr. Whittaker: Your tourism industry here in the Yukon, with a very short tourist year, is even more cost sensitive than those in other regions.

Mr. Philpott: Oh, I think so, very definitely. We have only a very short time to pay the mortgage, if you will.

Mr. Whittaker: We look at the added cost factor of 9% on the GST, but really, sir, it is only a small portion or a portion of what the increase is going to be to you. If you calculate the cost of administration and compliance of it to small business and the tourism operator, your cost is going to be even higher than the 9%. Would that be an accurate assumption?

Mr. Philpott: I would even question how the small highway operator is going to handle the tax. They typically would be selling a cross range of goods; some we would categorize as food would not be taxable and others would be taxable.

The whole season would start in early June and they would be working 18 hours or more non-stop just to keep up with what is going on. If they were to try to start sorting out this tax, I think they would be spending their winters doing nothing else but trying to sort out their tax credits and the tax payable.

Mr. Whittaker: It is fair to say the majority of your industry up here in the Yukon is that type of small proprietor.

Mr. Philpott: Small business, very definitely; predominantly small business.

Mr. Whittaker: They are going to be totally snowed under by the administrative nightmare John Bulloch tells us about.

Mr. Philpott: This is what we believe.

Mr. Whittaker: I notice in your brief that you have essentially asked the government to simply withdraw this tax and go back to the drawing board.

• 1150

Mr. Philpott: We do not really feel qualified to put forward an alternative. We are saying we do not think this one works for us, so take it away.

The Chairman: Okay, I would like to ask a couple of follow-up questions. One of the elements in the goods and services tax technical paper talks about the tourist rebate, and you made the suggestion that not many people fill out the forms. I guess the onus I would look at as being an opportunity for the tourist industry here in the Yukon, especially with the fact that you have a foreign country relatively close by. In other words, someone from B.C.

[Traduction]

M. Philpott: Oui, tout à fait. Il s'agit d'une saison très courte. Notre saison touristique dure en vérité de 80 à 100 jours. Il faut essayer de faire des bénéfices et de se rembourser des frais dans ce court laps de temps, ce qui est très difficile.

M. Whittaker: L'industrie touristique, étant donné la brièveté de la saison touristique, est même au Yukon davantage tributaire des coûts que dans les autres régions.

M. Philpott: Oui, très certainement. Nous avons très peu de temps pour payer l'hypothèque, si vous voulez.

M. Whittaker: Nous essayons de voir le facteur coût supplémentaire dû aux 9 p. 100 de la TPS. Mais en réalité, monsieur, il ne s'agit que d'une partie, peut-être même faible, de l'augmentation que vous aurez à subir. Si vous calculez le coût d'administration et d'application de cette taxe pour les petites entreprises et pour les organismes de voyage, ce coût sera même supérieur à 9 p. 100. Cela vous semble-t-il une hypothèse plausible?

M. Philpott: Je me demande même comment les petites entreprises situées le long de la route vont traiter la taxe. Elles vont normalement vendre tout un éventail d'articles; certains entreront dans la catégorie alimentaire et ne seront donc pas taxables, alors que d'autres le seront.

La saison commence au début du mois de juin, et il leur faudra travailler 18 heures ou davantage sans s'arrêter pour se tenir à jour. S'ils devaient essayer de commencer à trier cette taxe, je crois qu'ils passeraient l'hiver entier à tenter de faire la part des crédits pour TPS et de la taxe à payer.

M. Whittaker: Il est juste de dire que l'essentiel de notre industrie au Yukon est représenté par ce genre de petits commerces.

M. Philpott: Il s'agit très certainement de petites entreprises, essentiellement de petites entreprises.

M. Whittaker: Ils vont être complètement submergés par le cauchemar administratif dont nous parle John Bulloch.

M. Philpott: C'est ce qu'il nous semble.

M. Whittaker: Je constate que dans votre mémoire vous demandez en gros au gouvernement de retirer simplement cette taxe et de repartir à zéro.

M. Philpott: Nous ne nous sentons pas particulièrement qualifiés pour proposer une solution de rechange. Tout ce que nous disons, c'est qu'il semble que celle-ci ne nous va pas et qu'il faut la supprimer.

Le président: Bien. J'aimerais poser quelques questions complémentaires. On indique dans le document technique sur la taxe sur les produits et services qu'il y a une ristourne pour les touristes, et vous laissez entendre que de nombreuses personnes ne remplissent pas les papiers nécessaires. J'imagine que cela constitue une possibilité pour l'industrie touristique du Yukon, surtout si l'on tient compte du fait qu'il y a un pays étranger à

[Text]

coming up here would not be eligible for the rebate, yet someone from Alaska. . .

I am curious to see the comparison numbers between tourist costs in the Yukon and Alaska, because if they are relatively close it would seem to me there is a tremendous opportunity, because of this rebate and because of word of mouth spreading back that people from Alaska could now come over here, with hotel accommodations, for example, being one of the things that would be eligible for a rebate. So there might be a tremendous opportunity for the Yukon tourist business to attract people from a foreign country that just happens to be relatively close by. It would seem to me that is going to give you a tremendous competitive advantage relative to the Alaska tour operators.

Mr. Philpott: That will depend on what the cost analysis looks like between the two. Right now the main attraction Alaskans have into the Yukon is Dawson City, with its gambling and so forth. Dawson is very successful in promoting Alaskans from Anchorage and Fairbanks and the interior of Alaska to come into Dawson City for weekend flings, if you will. Dawson City has worked very hard to develop that business, and they have been quite successful at doing it.

Obviously food and everything else will have the tax on it. I am not disagreeing with you. If we can get them to fill in that piece of paper and send it in there will be not too much negative impact on the accommodation sector, but there will be on gasoline, perhaps, and there will be on food and anything else they consume while they are in Canada.

The Chairman: The other point you make is how can your industry build attractions so that the stay here is longer. You earlier talked about a stay being 1.4 days of a four-day tour coming through.

Make no mistake about it, right now tourists are paying a tax. And when you build a hotel or you build an attraction, hidden in that attraction cost is this existing manufacturers sales tax. So I think it is fair to say that currently tourists are paying the hidden tax right now. I guess what I am saying is if you are in the tourist business, if you decided to build another hotel, for example, under the goods and services tax the input credits into building that hotel will come back. So there is a belief that the reason manufacturers will invest more is because they will basically have more money to invest. And it would seem that because of these input tax credits it will provide an opportunity for maybe people to take a look at. . . maybe before we could not build an attraction, but because of the input tax credits we are eliminating a hidden tax that is there; so with these input tax credits maybe there is now an opportunity to start investing money and building the attractions that will make the stay. . . Like you said, even by having to stay an extra day, I forget the figure you said, but it was quite substantial, the impact.

[Translation]

proximité. En d'autres termes, ceux qui viennent de Colombie-Britannique n'auraient pas droit à la ristourne, alors que ceux qui viennent de l'Alaska. . .

Je suis curieux de pouvoir comparer les chiffres concernant les prix du tourisme au Yukon et en Alaska, car s'ils sont relativement proches, cela pourrait constituer une possibilité incroyable du fait de cette ristourne et parce que les gens qui retournent en Alaska feraient savoir que si l'on vient ici, le séjour hôtelier pourrait, par exemple, faire l'objet d'une ristourne. Cela pourrait donc être une possibilité extraordinaire pour l'industrie touristique du Yukon, car elle pourrait attirer les personnes d'un pays étranger qui se trouve relativement proche. Il me semble que cela va vous donner un avantage concurrentiel énorme par rapport aux organismes de voyage de l'Alaska.

M. Philpott: Cela dépendra de l'analyse des coûts entre les deux. Pour l'instant, la principale attraction du Yukon pour les gens de l'Alaska, c'est Dawson City avec les possibilités de jeu et autres qu'elle offre. Dawson réussit très bien à attirer les gens de l'Alaska qui y viennent d'Anchorage, de Fairbanks et de l'intérieur de l'Alaska pour une fin de semaine de plaisir, si vous voulez. Dawson City a travaillé très fort pour développer cette industrie et elle y a assez bien réussi.

Il est clair que la nourriture et le reste seront taxés. Je n'en disconviens pas. S'il est possible d'obtenir d'eux qu'ils remplissent le papier et qu'ils l'envoient, il n'y aura pas trop de répercussions négatives sur le secteur de l'hébergement, mais il y en aura sur l'essence, peut-être, et il y en aura sur la nourriture et tout ce qui sera consommé pendant le séjour canadien.

Le président: Vous vous demandez également comment l'industrie pourrait créer des attractions pour les faire rester plus longtemps. Vous avez parlé plus tôt d'un séjour de 1,4 jour sur un circuit de quatre jours.

Ne vous méprenez pas, en ce moment précis, les touristes paient une taxe. Et lorsque vous construisez un hôtel ou une attraction, il y a dans les frais de construction, sans que cela soit apparent, la taxe actuelle sur les ventes des fabricants. Je crois donc juste de dire qu'actuellement, les touristes paient cette taxe qui même si elle n'est pas apparente. Ce que cela signifie, c'est que si vous êtes dans l'industrie touristique et que vous décidez de construire un autre hôtel, par exemple, aux termes de la taxe sur les produits et services, les crédits sur les intrants correspondant à la construction de l'hôtel vous reviendront. On a tendance à croire que les fabricants vont investir davantage parce qu'ils auront essentiellement davantage d'argent à consacrer aux investissements. Il semble qu'à cause de ces crédits pour taxe sur intrants, on aura la possibilité de considérer. . . peut-être qu'avant on ne pouvait pas construire d'attractions, mais à cause des crédits pour taxe sur intrants, on supprime une taxe cachée qui existe; donc, avec ces crédits, il est maintenant possible de commencer à investir de l'argent et de construire des attractions qui rendront le séjour. . . Comme vous avez dit, même s'il faut rester un jour de

[Texte]

The trick here, it would seem, is what attractions can you build? And it seems the goods and services tax, by eliminating the manufacturers sales tax, is eliminating that hidden tax that is being passed on to tourists, and the goods and services tax will allow attractions to be built and those input tax credits refunded back. So it seems like the goods and services tax will eliminate that problem of building attractions here.

Mr. Philpott: I agree with you on the theoretical level, and I think you are talking on a theoretical level. Everybody I talk to is very cynical about industry and manufacturers passing on the total tax back. They think there will be a profit grab and they will not see any of that. To the extent that they will, your argument is absolutely correct. There just seems, within the people I have talked to, a tremendous disbelief that this will happen.

The Chairman: Well, again, when you look back. . . I have to believe that competitive markets will take place. If the suggestion is that a hotel operator in the Yukon will try to hoard the extra gain, this is going to put him at an uncompetitive advantage to his Alaskan operator. Market forces will force him to keep the price down. His profit margin is going to stay the same before the goods and services tax and after the goods and services tax. It is true that if he tries to absorb the extra, his profits would go up. In a competitive world, the people here will say that even with the 9% rebate, it is cheaper to go to Alaska.

• 1155

Mr. Philpott: In a perfect world, you are correct, but I am not sure it is going to happen.

Mr. Whittaker: Professor Crispo, who is definitely a fan of the goods and services tax, told us that if we believed any savings from the manufacturing sector were going to be passed on to the consumers, we were dreaming. I think such skepticism is probably well placed throughout the rest of Canada.

I also wanted to hit on the estimates of the tourism industry regarding this rebate system. When asked about their experience in both British Columbia and Ontario with this rebate system for their social services tax, they indicated that 50% or less of all foreign visitors who could qualify for the rebates in fact would bring them in or send them back.

I am just asking for your confirmation on this part of it. The initial thrust was in tour packages and in prices, which must include the 9%, even though visitors may be told there is a 9% rebate. From your perspective, is it correct that what has gone out is the bottom-line price and that you have now been put into a non-competitive position by an added 9% on the top?

[Traduction]

plus, je ne sais plus quel chiffre vous avez cité, mais les répercussions étaient assez importantes.

Il reste à savoir quelles attractions construire. Il semble que la taxe sur les produits et services, en supprimant la taxe sur les ventes des fabricants, élimine la taxe cachée qui se répercute sur les touristes, elle permettra donc la construction d'attractions et le remboursement de ces crédits pour taxe sur intrants. Il semble donc que la taxe sur les produits et services élimine le problème de la construction des attractions qui existe ici.

M. Philpott: Je suis théoriquement d'accord avec vous et je pense que c'est sur ce plan-là que vous placez votre réflexion. Tous ceux à qui je m'adresse voient avec un certain cynisme le fait que l'industrie et les fabricants retransmettent la totalité de la taxe. Ils croient qu'il y aura des bénéfices à gagner et qu'ils n'en verront pas la couleur. S'ils devaient en profiter, votre argument est tout à fait juste. Il semble simplement que les gens à qui je me suis adressé doutent très fort que cela se produise.

Le président: Eh bien, lorsqu'on revient en arrière. . . Je ne peux m'empêcher de penser que l'on va voir des marchés concurrentiels. Si on laisse entendre qu'un hôtelier du Yukon va essayer d'amasser les gains supplémentaires, cela va lui donner un avantage non concurrentiel par rapport à son homologue de l'Alaska. Les forces du marché vont l'obliger à ne pas monter ses prix. Sa marge bénéficiaire va rester la même avant et après la taxe sur les produits et services. Il est vrai que s'il essaie d'absorber les gains supplémentaires, ses bénéfices augmenteront. Dans un monde où la concurrence est reine, on dira ici que même avec la ristourne de 9 p. 100, il est plus avantageux d'aller en Alaska.

M. Philpott: Dans un monde où tout serait parfait, oui sans doute, mais je ne suis pas sûr que cela se produise.

M. Whittaker: Le professeur Crispo, qui est nettement favorable à la taxe sur les produits et services, nous a dit que si l'on espérait que les économies du secteur de la production se répercutent sur les consommateurs, on rêvait. Je crois que cette attitude sceptique est bien ancrée un peu partout au Canada.

Je tiens également à aborder les évaluations de l'industrie touristique concernant ce système de ristourne. Lorsqu'on a demandé aux représentants de cette industrie quelle avait été leur expérience en Colombie-Britannique et en Ontario avec ce système de ristourne pour la taxe sur les services sociaux, ils ont indiqué que 50 p. 100 ou moins de tous les visiteurs étrangers qui avaient droit à la ristourne l'apportaient ou la renvoyaient en fait.

J'aimerais que vous me confirmiez cela. Au départ, l'effet devait se faire sentir sur les forfaits voyages et sur les prix, qui doivent inclure les 9 p. 100, même si l'on indique aux visiteurs qu'ils ont droit à une ristourne de 9 p. 100. D'après vous, est-il exact que ce qui a été donné, c'est en fait le prix définitif, et que le fait d'ajouter 9 p. 100 vous a mis dans une position non concurrentielle?

[Text]

Mr. Philpott: Oh, yes, that is our belief, absolutely.

The Chairman: As a final comment on which I would like you to elaborate, there must be a difference between the spending habits of a Canadian tourist compared with an American tourist.

Mr. Philpott: Oh, yes, there are, but right off the top of my head. . . I will send you it if you want, but I cannot fill you in right here. I have the average, but—

The Chairman: On page 6 of your report, you said while Canadians in 1987 accounted for only 17% of the visits, they were responsible for more than 30% of the total spending. This seemed to be leaving the impression that Canadians spend more money up here.

Mr. Philpott: I think within the Canadian market we can position the Yukon as a destination; we can sell the romance and everything to the Canadian market. Once they come here, being at their destination, they will spend time here, much more than the person who is going through to Alaska, which is their ultimate destination.

The Chairman: Thank you.

Our next witness, representing the Alliance of Canadian Travel Associations, is June Hampton, a member of the board of directors and the Yukon representative. She is filling in for another group that was unable to attend. As a result, we do not have her brief. I trust she will be able to forward it shortly to the committee.

Ms June Hampton (Yukon Representative, Alliance of Canadian Travel Associations): I have given it to them.

The Chairman: Oh, okay. I guess the brief will be delivered to us shortly. We have just received it, so we do have the brief. Please start with your opening comments.

Ms Hampton: I would just preface with the fact that this was done on rather short notice. It is not perhaps as good as I would like.

The Chairman: Everybody who has appeared in front of us has unfortunately had short notice because the paper did not come down until August. The whole situation has been very rushed, so we really appreciate your being here.

Ms Hampton: I own two travel agencies in the Yukon: one in Whitehorse and one in Faro. I am the Yukon's representative on the British Columbia board of directors of the Alliance of Canadian Travel Associations representing the Yukon. I am speaking to you on behalf of the other active B.C. members in the Yukon. I would like to thank you for coming to Whitehorse and giving us this opportunity to appear before you. We would also like to welcome you to the north. We hope while you are here you can come to appreciate some of the pleasures of being

[Translation]

M. Philpott: Oui, c'est exactement ce que nous croyons?

Le président: Une dernière chose sur laquelle j'aimerais avoir des précisions, c'est qu'il doit y avoir une différence entre les habitudes des touristes canadiens et celles des touristes américains en matière de dépenses.

M. Philpott: Il y en a, bien sûr, mais il m'est difficile de vous les donner d'emblée. . . Je vous les enverrai si vous voulez, mais il m'est difficile de vous donner ces renseignements dans l'immédiat. J'ai la moyenne, mais—

Le président: A la page 6 de votre rapport, vous dites que si les Canadiens ne représentaient en 1987 que 17 p. 100 de l'ensemble des visites, plus de 30 p. 100 du total des dépenses leur sont imputables. On a donc l'impression que les Canadiens dépensent davantage d'argent ici.

M. Philpott: Je crois que sur le marché canadien, nous pouvons placer le Yukon comme une destination en soi; nous pouvons vanter l'aspect romantique sur le marché canadien. Une fois rendus ici, puisqu'ils sont arrivés à leur destination, ils y passeront davantage de temps, beaucoup plus que ceux qui ne font que traverser pour aller en Alaska, leur destination finale.

Le président: Merci.

Notre témoin suivant représente l'Alliance canadienne des associations touristiques. Il s'agit de June Hampton, qui est membre du conseil d'administration ainsi que déléguée du Yukon. Elle prend la place d'un autre groupe, qui a été dans l'impossibilité de venir. De ce fait, nous n'avons pas son mémoire. J'imagine qu'elle va pouvoir le faire parvenir rapidement au comité.

Mme June Hampton (déléguée du Yukon, Alliance canadienne des associations touristiques): Je l'ai remis.

Le président: Ah! bon. Très bien. Je suppose qu'on va nous le distribuer rapidement. On vient de nous le remettre. Nous avons donc le mémoire en question. Si vous voulez bien passer à vos remarques liminaires.

Mme Hampton: Je veux simplement dire en guise d'introduction que nous avons eu très peu de temps, et que le résultat n'est peut-être pas aussi bon que je l'aurais souhaité.

Le président: Tous ceux qui comparaissent devant nous ont malheureusement eu un préavis très bref parce que les documents ne sont sortis qu'en août. Tout s'est fait de façon précipitée. Nous vous sommes vraiment reconnaissants d'être ici aujourd'hui.

Mme Hampton: Je possède deux agences de voyages au Yukon: l'une à Whitehorse et l'autre à Faro. Je suis déléguée du conseil d'administration de Colombie-Britannique de l'Alliance canadienne des associations touristiques, qui représente le Yukon. Je m'exprime au nom des autres membres actifs de Colombie-Britannique qui se trouvent au Yukon. Je tiens à vous remercier d'être venue à Whitehorse et de nous donner la possibilité de comparaître devant vous. Nous aimerions également vous souhaiter la bienvenue dans le Nord. Nous espérons que

[Texte]

in the north, but also some of the extra problems business people face because they are in the north.

[Traduction]

vous allez mettre en profit votre séjour ici pour apprécier certains des plaisirs qu'offre le fait d'être dans le Nord, mais aussi certains des problèmes supplémentaires que les responsables d'entreprises rencontrent parce qu'ils sont dans le Nord.

• 1200

While we applaud the effort the present government is making to reduce the national deficit, we question the implementation of a goods and services tax and all that goes with it. Originally we understood that this tax was intended to be revenue neutral, but now it appears that the intent is to use it to help reduce the deficit. In either case we do not feel that the imposition of a goods and services tax as presently proposed would really be beneficial and in our sector of business it would undoubtedly be harmful.

Retail travel agencies offer important services to the Canadian travelling public. Here in the north, travel is a necessity as well as a pleasure. It is important for people to get away for their mental health and the imposition of the goods and services tax could be enough to prevent some people from travelling or force them to drive to where they can obtain cheaper flights.

Fourteen billion dollars of tourism revenue was generated from domestic sales in Canada. It should be noted that Canada is already a very expensive vacation destination. The combination of an additional 9% tax on the selling price, a strong Canadian dollar, and no chance for claiming a rebate, leads us to believe that many Canadian travellers will choose to travel to other parts of the world for their vacations. While this may appear to be good for our business there is the additional fact that many may also choose to make their ticket purchases across the border where the 9% tax will not apply.

Like many areas of Canada we are close to the border with the United States, in our case Alaska. We are already fighting a perception that air fares are cheaper in the United States; we are constantly asked: if I went to Anchorage to get to Toronto—or wherever it might be—would it not cost me less? This will now appear even more attractive if people know that if they buy their tickets from me they have to pay 9% tax on top of the total cost, whereas if they buy it in the United States they do not have to pay that tax.

The Chairman: I will ask the question that people are asking: what is the difference between flying from Anchorage to Toronto?

Ms Hampton: With the exchange rate, at the present time it is a toss-up. By the time you add in the cost of

Si nous approuvons les efforts du gouvernement actuel en vue de réduire le déficit national, nous avons quelques doutes quant à l'application d'une taxe sur les produits et services avec tout ce que cela comporte. Nous avons cru à l'origine que cette taxe ne devait pas avoir d'effets du point de vue des recettes, mais il semble maintenant que l'on veuille s'en servir pour réduire davantage le déficit. Dans l'un et l'autre cas, il ne nous semble pas que l'application d'une taxe sur les produits et services telle qu'on nous la propose actuellement puisse être effectivement avantageuse et, dans notre type de commerce, elle sera à n'en pas douter néfaste.

Les agences de voyage qui vendent au détail offrent des services importants au public canadien qui voyage. Ici dans le Nord, le voyage est une nécessité autant qu'un plaisir. Il est important de changer de paysage pour sa santé mentale, et l'application d'une taxe sur les produits et services pourrait suffire à empêcher certaines personnes de voyager ou les obliger à faire une partie du trajet en voiture afin d'obtenir des vols moins cher.

Les ventes faites à l'intérieur du Canada ont rapporté des recettes touristiques de quatorze milliards de dollars. Il faut savoir que le Canada est déjà une destination de vacances très chère. Si l'on ajoute au prix de vente une taxe de 9 p. 100, un dollar canadien fort et aucune possibilité de demander la ristourne, on est porté à croire que la plupart des voyageurs canadiens choisiront de passer leurs vacances ailleurs dans le monde. Si cela peut sembler une bonne chose pour nos affaires, il se pourrait que bon nombre d'entre eux préfèrent acheter leur billet de l'autre côté de la frontière parce qu'il n'y a pas de taxe de 9 p. 100.

Comme dans de nombreuses régions canadiennes, nous sommes proches de la frontière des États-Unis, de l'Alaska dans notre cas. Nous essayons déjà de lutter contre le fait que les gens croient que les tarifs aériens sont moins cher aux États-Unis; on nous demande sans cesse: «si j'allais à Anchorage pour me rendre à Toronto—ou ailleurs—est-ce que cela ne me coûterait pas moins cher?» Ça sera maintenant encore plus intéressant lorsque les gens sauront que s'ils m'achètent leurs billets, ils devront payer, en plus du coût total, une taxe de 9 p. 100, alors que s'ils l'achètent aux États-Unis, ils n'auront pas à payer cette taxe.

Le président: Je vous poserais donc la question qu'on me pose: quelle différence y a-t-il à prendre un avion d'Anchorage à Toronto?

Mme Hampton: Avec le taux de change actuel, c'est une question de chance. Si on ajoute le prix du voyage en

[Text]

either driving or flying to Anchorage plus the inconvenience, it usually does not work out to be better.

The Chairman: Okay. Thank you.

Ms Hampton: Most travel agencies are prime examples of small business and we operate on commissions set by other suppliers—8.25% from the airlines, and 10% from most hotels, tour operators, etc. The new 9% tax will effectively reduce our commissions. For example, the 8.25% will go to somewhere in the neighbourhood of 7.5%. Not only do we work on a very small margin but we have no way of changing the percentage we receive as our commissions are set by the suppliers we deal with. Volume is the only way of making a profit and with the higher cost of doing business in the north any benefits from the fact that travel costs are also higher from this area are pretty well offset. We are therefore put in the position of having to increase our volumes further in order to offset the erosion of our earnings and the additional costs of administering the collection of the goods and services tax. But in the north and many other small areas of Canada we have a limited population to draw on, so increasing volumes is not easy to do. The lowering of commissions combined with reduced volumes will cause severe hardship to the retail travel agent in all areas of the country.

The administrative costs to collect and remit the tax will be prohibitive. There will have to be drastic changes to the accounting procedures of every business in order to assess the tax payable and to calculate the credits due on the numerous facets of a service or product. Most small to medium-sized businesses do not find it economically feasible to do cost accounting for all segments of their business, and yet if the new tax is implemented they will be asked to do this detailed accounting to calculate a tax which will not increase their overall revenues. In view of this complicated procedure, we believe that many businesses will simply add 10% to the cost, which is easier to calculate than 9%, and thus further contribute to inflation. We also believe that there will be many travel related businesses that will simply close their doors. By virtue of their size and small margins they will be unable to sustain the impact of additional costs and less revenue. We do not feel that the proposed administration fee will come close to offsetting the additional costs we will incur.

I think it is important to take into consideration here that we are talking not only of the Yukon, but, as I say,

[Translation]

voiture ou en avion jusqu'à Anchorage et les tracés supplémentaires, ce n'est généralement pas plus intéressant.

Le président: Très bien. Merci.

Mme Hampton: La plupart des agences de voyage sont des exemples choisis de petites entreprises. Nous travaillons en effet à la commission, laquelle est fixée par d'autres fournisseurs—8,25 p. 100 pour les compagnies aériennes et 10 p. 100 pour la plupart des hôtels, des organisateurs de voyages, etc. La nouvelle taxe de 9 p. 100 va en réalité réduire notre commission. Par exemple, les 8,25 p. 100 passeront aux alentours de 7,5 p. 100. Nous travaillons non seulement avec une très faible marge, mais nous n'avons aucune possibilité de changer le pourcentage que nous recevons, étant donné que nos commissions sont fixées par les fournisseurs avec lesquels nous traitons. Ce n'est que grâce au volume des transactions que l'on peut faire des bénéfices, et comme il revient plus cher d'avoir un commerce dans le Nord, tous les avantages que représentent les prix plus élevés des billets dans cette région sont à peu près annulés. Nous devons donc augmenter notre volume encore davantage afin de contrebalancer l'érosion de nos gains et les frais d'administration supplémentaires dus à la perception de la taxe sur les produits et services. Mais dans le Nord, comme dans beaucoup d'autres petites régions canadiennes, nous nous adressons à une population limitée, et il est donc pas facile d'augmenter le volume. La diminution des commissions jointe à la réduction des volumes constituerait donc un grave inconvénient pour les agents de voyages qui vendent au détail dans toutes les régions du pays.

Les frais administratifs de perception et de paiement de la taxe seront prohibitifs. Il faudra changer de façon radicale les méthodes de comptabilité de toutes les entreprises pour évaluer le montant de la taxe à payer et pour calculer les crédits à verser sur divers éléments d'un service ou d'un produit. La plupart des petites et moyennes entreprises jugent qu'il n'est pas possible, sur le plan économique, de déterminer le prix de revient de chaque secteur de leur entreprise, or si la nouvelle taxe est mise en oeuvre, il faudra qu'elles procèdent à une comptabilité détaillée pour calculer une taxe qui ne fera pas augmenter leurs recettes globales. Étant donné la complexité de l'opération, nous pensons que de nombreuses entreprises se contenteront d'ajouter 10 p. 100 au prix, car c'est plus facile à calculer que 9 p. 100, ce qui contribuera à faire augmenter davantage l'inflation. Nous pensons aussi que de nombreuses entreprises liées à l'industrie du voyage fermeront purement et simplement leurs portes. Du fait de leur taille et des faibles marges, elles ne pourront plus supporter le contrecoup des frais supplémentaires et des recettes inférieures. Il ne nous semble pas que les droits administratifs proposés puissent contrebalancer approximativement les frais supplémentaires que nous aurons.

Je pense qu'il est important de tenir compte du fait que nous ne parlons pas seulement du Yukon, mais également

[Texte]

other remote areas of Canada where there is probably only one travel agency in a small community and it is doing a service to that community, giving service to those people that they would not have otherwise. Where they have no opportunity to increase their volumes, the loss of that agency can be quite significant in the effect on the overall economy.

[Traduction]

des autres régions isolées du Canada, où il n'y a probablement qu'une seule agence de voyages dans chaque petite localité, laquelle constitue un service pour la collectivité, car il s'agit bien d'offrir un service aux habitants de la localité dont ils ne pourraient pas bénéficier autrement. Lorsqu'on a pas la possibilité d'augmenter le volume, les pertes pour cette agence peuvent avoir un effet assez important sur l'ensemble de l'économie.

• 1205

It is our understanding that the suppliers who pay us commission will have to pay the 9% tax on that commission. I wonder if anyone has thought of the implications of this? Take a \$100 hotel room in Vancouver. Now, the hotelier will have to collect 8% tax for the province, which makes the price \$108. Then he has to calculate the GST of 9%, so now the room costs \$117.72. Then because I booked the hotel, he has to pay me 10% of the base price, or \$10, and pay the GST of 90¢ on that \$10. Presumably that cost will also be added on to the customer's bill. So now the room costs \$118.62, which is an increase of almost 10% over the cost before GST, and if the hotelier adds some more on to cover the administration costs, which will certainly be horrendous, then the increase will result even more in greater inflation and probably overall loss of revenue for him, me and the government because some people will just not use some of these services due to the higher costs.

Here in the Yukon all of us are very strongly affected by the tourism industry locally. I think it is appropriate that I am coming on directly after the Tourism Industry Association. Most of our members are also members of the Tourism Industry Association because it is a very important part of our sector. In fact, two of our travel agencies also operate tour companies, and it is the cross-over between the two sectors that helps make them and all of us viable businesses.

Most of the Yukon agencies also sell local packages to the tourists once they are here, and any loss of revenues due to decreased visitors plus the added costs of doing that business because of the GST will be detrimental to all of us and the economy of the Yukon as a whole. I believe your committee has received a letter from one of our members, Atlas Travel/Atlas Tours, which clearly outlines some of the implications of the GST to businesses handling inbound tourism, so I will not address that point.

In conclusion, we hope you will take our message back to Ottawa. Please rethink the proposed goods and services

Si nous avons bien compris, les fournisseurs qui nous paient une commission devront payer 9 p. 100 de taxe sur cette commission. Je me demande si quelqu'un a songé aux répercussions que cela pourrait avoir? Prenons, par exemple, une chambre d'hôtel à 100\$ à Vancouver. L'hôtelier devra percevoir 8 p. 100 de taxe pour la province, ce qui fait passer le prix à 108\$. Il lui faut ensuite calculer la TPS de 9 p. 100; le prix de la chambre est alors de 117.72\$. Parce que c'est moi qui ai réservé la chambre d'hôtel, il doit me payer 10 p. 100 du prix de base, soit 10\$, et payer la TPS de 90 sous sur ces 10\$. Ces frais vont sans doute être répercutés sur la facture du client. La chambre revient donc maintenant à 118.62\$ ce qui représente une augmentation de près de 10 p. 100 par rapport au prix d'avant la TPS et si l'hôtelier ajoute encore quelque chose pour couvrir ses frais administratifs, qui seront sans doute effrayants, l'augmentation entraînera une inflation encore plus grande et sans doute une perte globale de revenu pour lui, pour moi et pour le gouvernement parce que certaines personnes ne vont plus avoir recours à ces services en raison des prix élevés.

Au Yukon, nous dépendons tous beaucoup de l'industrie touristique locale. A mon avis, il est tout à fait indiqué que je passe immédiatement après l'Association de l'industrie touristique. La plupart de nos membres sont également membres de l'Association de l'industrie touristique, car elle représente une partie très importante de notre secteur. En fait, deux de nos agences de voyage exploitent également des entreprises de voyages organisés, et c'est le chevauchement de ces deux secteurs qui contribue à faire d'eux et de nous tous des entreprises viables.

La plupart des agences du Yukon vendent également des voyages organisés locaux aux touristes une fois qu'ils sont sur place, et toute perte de revenu due à une diminution du nombre des visiteurs, à laquelle il faut ajouter les frais supplémentaires inhérents à toute entreprise commerciale à cause de la TPS, nous sera néfaste à tous et sera également préjudiciable à l'économie du Yukon dans son ensemble. Je crois que votre Comité a reçu une lettre de l'un de nos membres, Atlas Travel/Atlas Tours, dans laquelle il indique clairement certaines des répercussions de la TPS pour les entreprises qui s'occupent du tourisme à destination de notre région; je passerai donc sur ce point.

En conclusion, nous espérons que vous allez rapporter notre message à Ottawa. Nous vous demandons de

[Text]

tax and all its implications. Do not force it on the Canadian public at great cost to all of us.

Mr. Whittaker: Thank you very much for appearing on such short notice. I think it is one of the things we in Canada, particularly in the area I represent in the Okanagan. . . I am well aware of the tourism impact in the various regions.

I am quite curious to know, from your point of view as an operator of agencies, how large a percentage of business that comes through the Yukon area would be booked tours, and what percentage of it would be the actual tourist dollars that are dropped on tours within the Yukon.

Ms Hampton: That is not my area. I am more involved with sending people from the territory. What a travel agent does is sell outbound tourism.

Mr. Whittaker: So you do not book actual tours within your own area for incoming groups?

Ms Hampton: We will book local services, for instance, some of the local attractions. But that total out of the total in the territory I would say it is probably a fairly small amount.

Mr. Whittaker: The major portion of your work, then, is booking most people from the Whitehorse or surrounding areas into American destinations, European destinations, etc.

Ms Hampton: And Canadian destinations, and that is a very large proportion of our business. Basically, everybody in this territory comes from somewhere else and most of them go home, wherever home is. Now, for some of those it is Europe, for some it is the United States, and for most of them it is Canada.

Mr. Whittaker: What percentage of your business is inter-Canadian?

Ms Hampton: I would say probably 60%.

Mr. Whittaker: Do you believe they will find other methods of using this? For instance, if they booked directly with an airline, would they save themselves any money?

• 1210

Ms Hampton: At this point we do not know whether the airlines are going to add the 9% that they are going to have to pay to our commission, or whether they are going to charge the customers additional. . . I do not think some of the implications have been thought through.

You are talking about taxes on taxes and taxes on commissions. A client has already paid the 9% to the airline, but because the airline is paying us a commission, a portion of that, or the hotel, as I understand from what I have been able to ascertain that commission will also be

[Translation]

repenser la taxe proposée sur les produits et services, et toutes ses répercussions. Ne l'imposez pas aux Canadiens à un coût élevé pour nous tous.

M. Whittaker: Merci d'être venu à si brève échéance. Nous sommes au courant de cette situation au Canada en général et dans la région d'Okanagan que je représente en particulier. . . Je sais parfaitement quelle est l'importance du tourisme pour les différentes régions.

J'aimerais bien savoir, d'après votre point de vue d'exploitante d'agence, quel pourcentage du commerce qui passe par le Yukon est représenté par les circuits organisés et quel pourcentage provient des sommes effectivement dépensées par les touristes qui font un circuit au Yukon.

Mme Hampton: Cela ne relève pas de ma compétence. Je m'occupe davantage d'expédier des personnes au dehors du territoire. Un agent de voyage propose des voyages touristiques vers l'extérieur de la région.

M. Whittaker: Vous n'organisez donc pas de circuits dans votre région pour les groupes venant de l'extérieur?

Mme Hampton: Nous nous occupons des réservations pour les services locaux, par exemple pour certaines des attractions locales. Ce total par rapport au total de l'ensemble du territoire est sans doute très faible.

M. Whittaker: L'essentiel de votre travail consiste donc à faire des réservations pour les gens qui se rendent de Whitehorse ou des régions environnantes vers des destinations américaines, européennes, etc.

Mme Hampton: Et des destinations canadiennes, et cela représente une part très importante de notre commerce. A peu près tous les habitants du territoire viennent d'une autre région et presque tous retournent chez eux, où que ce soit. Pour certains c'est l'Europe, pour d'autres ce sont les États-Unis, et pour la plupart d'entre eux c'est le Canada.

M. Whittaker: Quel pourcentage de votre commerce est représenté par les voyages à l'intérieur du Canada?

Mme Hampton: Je dirais sans doute 60 p. 100.

M. Whittaker: Pensez-vous que le public puisse trouver d'autres moyens pour voyager? Par exemple, s'il réserve directement auprès d'une compagnie aérienne, va-t-il économiser?

Mme Hampton: Nous ne savons pas pour l'instant si les compagnies aériennes vont ajouter les 9 p. 100 qu'elles devront payer sur notre commission ou si elles vont faire payer les frais supplémentaires au clients. . . Je crois que l'on a pas suffisamment réfléchi à certaines des implications.

On parle de taxes sur les taxes et de taxes sur les commissions. Le client a déjà payé 9 p. 100 à la compagnie aérienne, mais parce que celle-ci nous paie une commission, une partie de ce montant, ou l'hôtel, cette commission va également être taxée, à ce que j'ai pu

[Texte]

taxed. At this point, nobody knows who is going to ultimately pay the extra 9% of that commission.

Mr. Whittaker: I think we can probably assume that, as has been set out by other consumer groups, in most cases that will be slipped on to the consumer. The idea of a goods and service tax of course is that ultimately the consumer is the one that is supposed to be the payer of it, as opposed to the people in the chain who are providing a service. I assume that it will be passed on to the consumer, as opposed to being picked up by the—

Ms Knebel: What happens is that the hotel or airline or whoever is paying your commission would pay that 9%. However, that is a cost of their doing business so they in turn get that credit back. It is the normal flow-through mechanism and then there is the 9% on the final selling price to the consumer.

Mr. Manley: I have a technical point. The flow is not the normal flow because—

Ms Knebel: No, it is—

Mr. Manley: —really, it is the travel agent who collects the price from the customer, the price of the ticket, plus 9%. So the 9% collected at the travel agent level is not really fully remitted to the airline because you would remit the total price less your commission. Is that right?

Ms Hampton: At the present time, we only are entitled to commission on the base fare. We are not entitled to commission on the present transportation tax. We do not know whether we are going to be entitled to our commission on the 9% tax. We assume not and that is why we are also assuming that our commission in essence will go down, the percentage.

Mr. Manley: I guess the technical question then is this: is the 9% collected by the travel agent to go into the calculation of inputs versus outputs, or is it just collected by the travel agent as a sort of trustee for the airline, which then does the final calculation?

Ms Knebel: The latter, I believe. This is not in my specific area, but—

Mr. Whittaker: It does demonstrate the complexity.

Ms Knebel: I think they are agents, so they are going to be collecting it. I think the calculations will be done by the person you are acting as agent for, which is the airline.

Mr. Whittaker: You are in good company. When we had the officials of the Department of Finance explaining their technical paper, and I believe Mr. Sabia was the one

[Traduction]

vérifier. Pour l'instant, personne ne sait qui va en définitive payer les 9 p. 100 supplémentaires applicables à cette commission.

M. Whittaker: Nous pouvons supposer, comme cela a été vérifié par d'autres groupes de consommateurs, que dans la plupart des cas cela se répercutera sur le consommateur. L'objet de la taxe sur les produits et services est bien sûr qu'en définitive le consommateur la paie, et non les personnes qui constituent la chaîne des fournisseurs de services. Je crois qu'elle sera répercutée sur le consommateur au lieu d'être prise en charge par. . .

Mme Knebel: Ce qui se passe en réalité, c'est que l'hôtel ou la compagnie aérienne ou toute autre entreprise qui paie votre commission va payer ces 9 p. 100. Toutefois, ces frais sont inhérents à leur commerce, et ils vont tout de même toucher le crédit en retour. C'est le cheminement normal, et il y a ensuite les 9 p. 100 qui majorent le prix de vente définitif et que paie le consommateur.

M. Manley: Un petit détail technique. Ce n'est pas le cheminement normal, car. . .

Mme Knebel: Non, ça c'est. . .

M. Manley: . . . En réalité, c'est l'agent de voyage qui fait payer le prix au consommateur, c'est-à-dire le prix du billet plus 9 p. 100. Donc les 9 p. 100 que perçoit l'agent de voyage ne sont pas entièrement restitués à la compagnie aérienne parce que vous payez le prix total moins votre commission. Est-ce exact?

Mme Hampton: A l'heure actuelle, nous n'avons droit à une commission que sur le prix de base. Nous n'avons pas droit à une commission sur la taxe actuelle sur les transports. Nous ne savons pas si nous aurons droit à notre commission sur la taxe de 9 p. 100. Nous ne pensons pas que ce soit le cas; c'est pourquoi nous pensons que notre commission va diminuer en pourcentage.

M. Manley: La question technique est donc la suivante: les 9 p. 100 perçus par l'agent de voyage vont-ils entrer dans le calcul des intrants par opposition aux extrants, ou cette taxe est-elle simplement perçue par l'agent de voyage, qui joue en quelque sorte le rôle de fiduciaire de la compagnie aérienne, laquelle fait ensuite le calcul définitif?

Mme Knebel: C'est cette dernière solution, je crois. Ce n'est pas exactement de ma compétence, mais. . .

M. Whittaker: Cela montre bien la complexité de la chose.

Mme Knebel: Étant donné que ce sont des agents, ce sont eux qui vont la percevoir. Je pense que le calcul sera effectué par la personne dont vous êtes l'agent, c'est-à-dire la compagnie aérienne.

M. Whittaker: Nous voilà bien servis. Lorsque nous avons reçu les explications du ministère des Finances sur son document technique, et je crois que M. Sabia est celui

[Text]

with the major input, they could not give us a lot of answers on how the paper would work either.

Ms Hampton: I was in Vancouver two weeks ago at the quarterly board meeting of the British Columbia association and this specific topic came up. There was a proposal for a presentation and basically everybody asked whether our suppliers would be paying tax on the commission they pay us. We need some clarification from our accountants. When we knew you people were coming and we had the opportunity to make a presentation, I went back to our head office in British Columbia and asked them if they had that information. They said that nobody has been able to figure it out yet. So this is put together just on some assumptions that we have to make. To date nobody seems to be able to explain the intricacies of it. We feel it should be withdrawn because we do not think there has been enough thought put into these kinds of complications.

• 1215

Mr. Whittaker: If I can go into the actual fiscal or economic impacts on individual owners, am I correct in saying that probably a majority of agents such as yourself are fairly small and work on a fairly small margin of profit?

Ms Hampton: That is exactly the case.

Mr. Whittaker: And you are very price-sensitive?

Ms Hampton: Very. That has already been eroded. Most of the airlines have reduced their commissions. With the seat sale and that whole scenario we do twice as much work in order to obtain seats at a lower cost and yet we still only get a fixed percentage. The point I made before is that we cannot change that percentage. It is imposed on us. We cannot say that because our costs in the north are higher, or because our costs are going to be higher because of the goods and services tax, we will now take 10%. We cannot do that. We are strictly a service acting on behalf of other people who pay us for doing their work, but they set the rates and we are not like a normal retailer who can mark up.

In essence, I guess, we are one of the few sectors that will not add to inflation directly in that we cannot increase the cost to the consumer, but I still feel that because of all the internal things there will ultimately, even in the case of the things we are selling, be increased cost to the consumer and therefore increased inflation.

Mr. Whittaker: So if we couple your submission with that of the tourism association and assume that there is

[Translation]

qui a le plus parlé, ils n'ont pas pu nous donner beaucoup d'éclaircissements sur la façon dont le document allait être appliqué non plus.

Mme Hampton: Je me trouvais à Vancouver il y a deux semaines pour la réunion trimestrielle du conseil d'administration de l'Association de Colombie-Britannique, et cette question a été soulevée. On a proposé de faire un exposé et à peu près tout le monde a essayé de savoir si nos fournisseurs allaient payer la taxe sur la commission qu'ils nous donnent. Nous avons besoin d'éclaircissements de la part de nos comptables. Lorsque nous avons appris que vous veniez et que nous aurions la possibilité de faire un exposé, je suis retournée au siège social de Colombie-Britannique pour leur demander s'ils avaient obtenu les renseignements. On m'a dit que personne n'avait pu trancher la question pour l'instant. Nous en arrivons donc à ces conclusions en nous fondant sur certaines hypothèses. Jusqu'ici personne ne semble être en mesure d'expliquer les complexités de la chose. Nous pensons qu'il faudrait retirer cette taxe, car nous ne croyons pas que l'on aie suffisamment réfléchi à ces complications.

M. Whittaker: Pour ce qui est de l'impact financier ou économique sur les propriétaires eux-mêmes, me tromperais-je si je dis que la majorité des agents comme vous ont des marges bénéficiaires relativement faibles.

Mme Hampton: Non, vous avez tout à fait raison.

M. Whittaker: Et qu'ainsi vous êtes très sensible aux prix?

Mme Hampton: En effet. Notre marge a d'ailleurs déjà été entamée. La plupart des compagnies aériennes ont diminué leur commission. Avec les ventes promotionnelles et tout le reste, il nous faut travailler deux fois plus pour trouver des places moins dispendieuses, et nous ne touchons toujours qu'un pourcentage fixe. Ce que je disais, c'est que nous ne pouvons changer ce pourcentage. Il nous est imposé. Nous ne pouvons dire: parce que nos frais sont plus élevés dans le Nord, ou parce que ceux-ci vont être majorés du fait de la taxe sur les produits et services, nous prendrons maintenant 10 p. 100. Cela ne nous est pas possible. Nous sommes strictement un service agissant pour d'autres qui nous paient pour ce travail, mais qui fixent les tarifs. Nous ne sommes donc pas comme d'autres détaillants, qui peuvent majorer leurs prix.

En fait, nous sommes un des rares secteurs qui n'est pas directement responsable de l'inflation, en ce sens que nous ne pouvons majorer le prix demandé aux consommateurs. J'estime toutefois que, à cause de nombreux facteurs internes, même ce que nous vendons coûtera plus cher au consommateur et contribuera donc à l'inflation.

M. Whittaker: Si l'on en juge par ce que vous nous dites et ce que nous a dit l'Association du tourisme, le

[Texte]

going to be a drop in the number of tourists travelling in Canada, that is going to affect your business directly, and if it affects your business without looking at the additional cost of the packages, it is going to affect the viability of your business simply by the demand, if you will, of tours or people leaving this area and going to other destinations in Canada or abroad. Is that a fair assumption?

Ms Hampton: That is correct, and I think we have to add to that the fact that the ones who are travelling wherever possible will probably buy their travel product outside Canada even perhaps for some travel within Canada.

Mr. Whittaker: They may take a destination that is a little bit cheaper out of here and then pick up and purchase their package in the United States to go elsewhere. Is that what you are predicting?

• 1220

Ms Hampton: Exactly. One example that was cited at a board meeting in Vancouver was that of an agent who has a client who travels business class to Honolulu, I think eight or nine times a year. He has told this agent that he will now buy from her a one-way trip to Honolulu and that all future trips will be bought round trip in Honolulu. If you start working out the loss of revenue to Canada and the loss of revenue to that agent, you are looking at some pretty significant figures—and that is only one person.

Mr. Whittaker: Let me skip just briefly, as my last little thrust here, to the small business aspect. I think you have touched on briefly this morning the administration problems you foresee for your area and the problem with the accounting, and I think it was also touched on by some of our earlier visitors and witnesses this morning. Mr. Sabia, in giving evidence before the committee, has stated that this goods and service tax, by forcing small business into a better accounting system, will in fact be better for them. It will force them to have a better look at what they are doing and will force them into being a better business as a result of it. As a small businessperson, what is your reaction to Mr. Sabia?

Ms Hampton: He is probably right, but most of us are very small operations, where our managers are probably doing the majority of the accounting. We are not trained accountants. We cannot afford to pay trained accountants on the margins we are operating on, so you are not going to make them better businesses but you are going to close their doors.

Mr. Whittaker: Thank you.

The Chairman: I would like to ask just a couple of questions and clarify something. When you take a look, for example, at what you had on page 4 about the hotel room that is currently \$100, I think you understand that in that \$100 fee charged by the hotel the hidden manufacturers sales tax is already in there. For example,

[Traduction]

nombre de touristes voyageant au Canada va diminuer, ce qui aura une incidence directe sur votre secteur et donc, sans même considérer l'augmentation du prix des voyages, risque d'avoir une incidence sur votre viabilité même, tout simplement parce que la demande sera moins forte, parce qu'il y aura moins de gens prêts à partir d'ici pour un voyage. Est-ce que je me trompe?

Mme Hampton: Non, vous avez raison, et je crois qu'il faut également ajouter que ceux qui voyagent iront probablement acheter leur voyage en dehors du Canada, même dans certains cas, pour des voyages au Canada.

M. Whittaker: Ils pourront sortir d'ici un peu meilleur marché pour aller acheter leur grand voyage aux États-Unis, par exemple. C'est ce que vous prévoyez?

Mme Hampton: Exactement. Un exemple donné lors d'une réunion à Vancouver était celui d'un agent dont un client va en classe affaire à Honolulu huit ou neuf fois par an. Ce client lui a dit qu'il allait lui acheter un aller simple à Honolulu et qu'à l'avenir il prendrait tous ses aller-retour à Honolulu. Si l'on essaie de calculer ce que cela va faire perdre au Canada et le manque à gagner que cela représentera pour cet agent, c'est assez important—et ce n'est là qu'une seule personne.

M. Whittaker: J'aimerais passer un instant, pour finir, au problème des PME. Vous avez fait brièvement allusion au problème d'administration que vous entrevoyez dans votre secteur ainsi qu'en matière de comptabilité, et je crois que nous avons eu d'autres témoins ce matin qui en ont également parlé. M. Sabia a notamment déclaré que cette taxe sur les produits et services, en forçant les PME à se doter d'un meilleur système de comptabilité, sera en fait un atout. Cela les obligera à mieux considérer ce qu'ils font et ainsi à mieux diriger leur entreprise. Étant vous-même petit entrepreneur, qu'en pensez-vous?

Mme Hampton: Il a probablement raison, mais nous avons pour la plupart un tout petit chiffre d'affaires, et ce sont nos directeurs qui se chargent en général de la majorité de la comptabilité. Nous n'avons pas la formation de comptable. Nous ne pouvons nous payer des comptables avec les marges que nous avons, si bien que cela, loin d'améliorer les entreprises, risque de les obliger à fermer leurs portes.

M. Whittaker: Merci.

Le président: Je poserai simplement une ou deux questions afin d'essayer d'éclaircir les choses. Lorsque vous considérez, par exemple, ce que vous dites à la page 4 à propos d'une chambre d'hôtel qui coûte actuellement 100\$, vous comprenez que dans ces 100\$, l'hôtel cache déjà la taxe sur les ventes des fabricants. Par exemple, le

[Text]

they built their hotel, they have had to mortgage it, there are carrying costs, and all of that is implicit in the price.

Let us say in that \$100 price the hotel makes a \$25 profit. After the implementation of the goods and services tax... For example, I imagine there is a housekeeper in this morning, changing the sheets, taking out the towels. That service will then be taxed. When you look at the summary paper in the budget it shows, for example, that the hotel likely would be able to offer that \$100 room after the use of their input tax credits for... I believe the number in the paper was \$97.50 or \$98, and they would still make their \$25 profit. Then you would add the 9% tax on top of that, so the hotel room would end up costing \$105. There is no question that the price of the hotel goes up, but I do not think you should leave the impression that everything is going to go up automatically 8% or 9%, because businesses will have the input tax credits. Are you aware of that?

Ms Hampton: I was not specifically. I understand your point, but I think there is another very important point you are missing. Probably one of the hotel's major ongoing costs is labour, and if that labour is having higher costs everywhere as a result of the goods and services tax, they are going to demand higher wages. I really doubt that the hotel room cost is going to go down.

• 1225

The Chairman: Again, we are talking in theory; we do not know how individual markets... But if there is a hotel in town that can make \$25 profit by renting a room out for \$95 as opposed to making \$25 and selling it for \$100, I think they would adjust their price \$5 and pass it on to consumers, because I would imagine the hotels in town here are actively competing against themselves no different from you against other travel agents.

Ms Hampton: Okay, but I think the other part of your point is that you are talking about them, under the new goods and services tax, not having to pay the manufacturers tax. What about all the existing properties that have paid that tax and have to include that in their costs? Again, I have to go back to the point that was made with TIAY: do you honestly believe that prices are going to go down? Maybe they will not go up quite as fast as they did, but I do not honestly believe you are going to see any hotel or any other business reduce their prices because of the goods and services tax. They may not make a 10% jump next year, it may only be an 8% jump, but I still think that... Your arguments have merit, but there are other sides to them, and I think that overall there are too many negatives in what is being proposed.

The Chairman: There are so many other factors that take place. There is the competition that will take place. For example, you mentioned that because of competition between airlines the prices of airline tickets have fallen,

[Translation]

coût de construction de l'hôtel, le coût de l'hypothèque, les frais financiers, etc, sont inclus dans le prix.

Disons que sur ce prix de 100\$, l'hôtel fait un bénéfice de 25\$. Avec la taxe sur les produits et services... Par exemple, je suppose qu'il y a la femme de ménage qui le matin change les draps et les serviettes. Ce service sera taxé. Si vous considérez le sommaire contenu dans le budget, vous voyez, par exemple, que l'hôtel pourrait probablement offrir cette chambre de 100\$, après avoir utilisé ses crédits pour taxe sur intrants pour... je crois que l'on indiquait 97,50 ou 98\$, tout en faisant le même bénéfice de 25\$. Vous ajouteriez à cela la taxe de 9 p. 100 si bien que la chambre d'hôtel finirait par coûter 105\$. Il ne fait aucun doute que le prix de l'hôtel augmente, mais je ne crois pas que vous puissiez dire que tout va monter automatiquement de 8 p. 100 ou de 9 p. 100, car il faut tenir compte des crédits pour taxe sur intrants. En êtes-vous consciente?

Mme Hampton: Pas précisément. Je comprends ce que vous voulez dire, mais je crois que vous oubliez quelque chose d'autre qui est très important. Un des coûts les plus importants pour un hôtel est la main-d'oeuvre et si du fait de la taxe sur les produits et services, tout augmente, cette main-d'oeuvre va exiger des salaires plus élevés. Je doute beaucoup que le prix de la chambre d'hôtel diminue.

Le président: Encore une fois, tout cela est théorique, car nous ne savons pas comment les différents marchés... toutefois, si un hôtelier peut réaliser des bénéfices de 25\$ en louant une chambre 95\$ plutôt que 100\$ par jour, je pense qu'il réduira son prix de 5\$ et transmettra l'économie au consommateur. En effet, je suppose que les hôtels ici en ville se font vraiment concurrence, tout comme vous faites concurrence aux autres agents de voyage.

Mme Hampton: Peut-être, mais vous faites également remarquer qu'après l'entrée en vigueur de la nouvelle taxe sur les produits et services, l'ancienne taxe fédérale de vente disparaîtra. Avez-vous songé à toutes les propriétés actuelles pour lesquelles on a payé cette taxe, qu'on a ensuite incluse dans les frais? J'aimerais revenir à ce que disait le représentant de l'Association de l'industrie touristique du Yukon: croyez-vous vraiment que les prix diminueront? Les prix n'augmenteront peut-être pas aussi rapidement que par le passé, mais je ne pense pas vraiment qu'un hôtel ou autre entreprise réduise ses prix à cause de l'existence de la taxe sur les produits et services. L'augmentation l'an prochain ne sera peut-être pas de 10 p. 100, seulement de 8 p. 100, mais je maintiens... Vos arguments sont bien fondés, mais il ne faut pas oublier le revers de la médaille, et je pense que dans l'ensemble, cette taxe proposée comporte trop d'aspects négatifs.

Le président: Un si grand nombre d'autres facteurs entrent en ligne de compte. Il y a la concurrence. Par exemple, vous avez mentionné qu'à cause de la concurrence que se font les lignes aériennes, le prix des

[Texte]

which impacts on your profit. So there are competitive forces taking place where the airlines do not get together and say let us all keep the price the same. There is competition out there, and competition often drives prices down. I mean, it happened with airline tickets, because I thought that is what you said, that the prices of airline tickets fall down at certain times when they have seat sales.

Ms Hampton: What you are saying is right, but even though there are specials the overall cost of airline tickets has risen dramatically. I can recall at least three 4% increases last year. We have been told by the airline sector that there will be major increases in the next year. What they do is announce a seat sale and then three days later announce a fare increase. The consumer sees the seat sale; they do not see the overall fare increase on that ticket, they see it later if they come back to buy another ticket, or if they have to buy a full-fare ticket they see it. And we constantly get, when we tell them the price, well, I went so and so and it was this price. Prices are going up; they are always going up. And I think you have to be realistic and recognize that they are going to continue to go up.

What I am saying and what we feel is that this goods and services tax is not only going to possibly increase prices, but it is going to also add to inflation, and I think that is detrimental to our economy in the long term.

The Chairman: Okay. Certainly the concerns we have been hearing about some goods being more expensive in the north relative to we will say the southerly part of Canada. . . I think to give you a broader idea of what the mandate is, we have had groups coming before us expressing their particular concerns. For example, we had the Canadian Home Builders' Association coming before us—basically a bunch of Toronto home builders—suggesting that as a government we take a look at restructuring the technical paper because it was going to be more difficult for someone in Toronto, where houses are at a price of \$600,000, that we should be changing the rebate to accommodate the high cost of housing in Toronto.

I just point that out because we are aware of the extra concern here, and I think every group that has come before us has talked about the added 25% cost of purchases here. But on the other side we have other groups coming before us too, saying we are sure that residents in the Yukon would not mind subsidizing the building of houses in Toronto so that they can afford the \$600,000 house in Toronto. I just wanted to give you the broad picture. In my riding we have certainly a lot of people, I am sure, go into the tourist agents and ask if it is not cheaper to take the flight out of Buffalo rather than Toronto.

[Traduction]

billets avait diminué, ce qui influe sur votre marge de profit. Toutefois, les forces du marché sont telles que les lignes aériennes ne se concertent pas pour s'entendre sur le maintien des prix. Il y a de la concurrence, ce qui souvent pousse les prix à la baisse. Après tout, c'est ce qui se produit dans le cas du prix des billets d'avion, car vous avez dit, je pense, qu'à certaines époques, lorsqu'il y a des ventes de sièges, les prix chutent.

Mme Hampton: Vous avez raison, mais même si l'on offre des tarifs spéciaux, dans l'ensemble, le prix d'un billet d'avion a augmenté de façon marquée. J'ai en tête au moins trois augmentations de 4 p. 100 l'an dernier. Les lignes aériennes nous ont dit qu'elles prévoyaient des augmentations considérables au cours de la prochaine année. Ce qu'elles font, c'est annoncer une vente de sièges et ensuite, trois jours plus tard, une augmentation de tarif. Le consommateur remarque la vente de sièges; il ne remarque l'augmentation générale du prix des billets que plus tard, lorsqu'il revient pour acheter un autre billet, ou encore pour réserver un billet plein tarif. Lorsque nous donnons le prix du billet, on nous répond toujours: je suis allé ici ou là, et le prix était de tant. Les prix augmentent constamment. Il faut être réaliste et comprendre que cela va continuer.

Ce que je tiens à souligner, ce que nous pensons, c'est que cette taxe sur les produits et services va non seulement probablement pousser les prix à la hausse, mais également attiser l'inflation, ce qui à long terme, nuira à notre économie.

Le président: Très bien. Il est certain que le genre de préoccupations dont on nous a fait part ici en ce qui concerne le prix plus élevé des produits dans le Nord par rapport à, disons, le sud du Canada. . . Permettez-moi de vous donner un aperçu plus général de notre mandat. Certains groupes ont comparu devant nous pour nous exprimer leurs préoccupations particulières. Par exemple, l'Association canadienne des constructeurs de logement a comparu devant nous—il s'agit essentiellement d'un groupe d'entrepreneurs de Toronto—pour nous dire que le gouvernement devrait songer à repenser son document technique, car la situation sera plus difficile pour quelqu'un de Toronto, où les maisons coûtent 600,000\$, et donc qu'il faut changer la formule de la ristourne afin de tenir compte du coût plus élevé du logement à Toronto.

Je vous donne cet exemple, parce que nous sommes conscients des graves préoccupations qui sont les vôtres. Tous les groupes qui ont comparu devant nous, nous ont parlé du prix plus élevé de 25 p. 100 des produits ici. Par ailleurs, d'autres groupes comparaissent devant nous pour nous dire qu'ils sont persuadés que les habitants du Yukon subventionneront avec plaisir la construction d'une maison à Toronto pour leur permettre de se payer une maison de 600,000\$. Je veux simplement vous donner un aperçu général de la situation. Dans ma circonscription, il est certain que nombre de gens vont chez leur agent de voyage pour demander s'il ne leur en

[Text]

[Translation]

coûterait pas moins de partir de Buffalo plutôt que de Toronto.

• 1230

So I think what you have told me basically is exactly what we have heard from the tourism people. The concerns that are here in the Yukon are pretty well the same concerns as what the tourist industry is explaining. So I certainly appreciate your bringing that regional point of view, which really firmed up the things I was hearing from the national tourist groups.

Ms Hampton: The thing I was trying to stress over and above the national view, which was why I tried to keep mine as general as possible, is not just here in the north... but you will not be appearing in a lot of the more northerly areas of the southern provinces, and they are basically in the same position as we are, where you are looking at one agency in a small community and if that agency is forced to close its doors, then those people are left without a service; and without that service they are definitely going to incur greater costs in order to obtain that service elsewhere.

Mr. Manley: I do not think we need to go too much farther, but I would like to make sure I understand two of your points. The first is in the technical paper, where it says that in the case of tourism, for example, an FST rate of 9% applies to building materials while a 13.5% FST applies to fixtures, furniture, and equipment for hotels and restaurants. If I understood what your evidence is, it is that, fine, that is true, but in the case of tourist facilities that already exist, really that FST is amortized over the services that are provided until their building materials, fixtures, furniture, and equipment wear out. So hotels and restaurants are not in the habit of changing all of that annually or even every two or three years. Therefore from a competitive point of view you cannot say the FST is not going to be in the cost of tourism services really for quite a few years into the future.

Ms Hampton: First of all, I am not really in a position to address that. We have touched on it, but that is not my business. It does impact on my business.

Mr. Manley: We did talk about the hotel room in Vancouver, for example.

Ms Hampton: Yes. It impacts on my business; and because of my involvement with tourism locally, when we start talking about hotel rooms in Whitehorse, I am concerned about their cost going up to the point where tourists do not stay in them. Those tourists not only bring money through my door directly but they also spend money in the community that pays people who are my

Ce que vous nous avez dit, c'est essentiellement la même chose que ce que nous ont dit les représentants du tourisme. Vos préoccupations ici dans le Yukon sont assez semblables à celles mises de l'avant par l'industrie du tourisme. Je vous suis certainement très reconnaissant d'avoir attiré notre attention sur ce point de vue régional, qui vient confirmer ce que les groupes nationaux de tourisme nous ont dit.

Mme Hampton: Ce que j'ai essayé de souligner, et c'est pourquoi j'ai essayé d'aborder la question de la façon la plus générale possible, c'est qu'il n'y a pas seulement le Nord... mais vous n'allez pas vous rendre dans beaucoup de localités situées plus au nord et se trouvant essentiellement dans la même situation que nous: il y a un agent de voyage dans une petite localité, et si celui-ci doit fermer ses portes, le service disparaît; or, sans ce service, la population va très clairement devoir payer beaucoup plus cher pour obtenir ces mêmes services ailleurs.

M. Manley: Je ne pense pas qu'il nous soit nécessaire d'aller beaucoup plus loin, mais j'aimerais m'assurer que j'ai bien compris deux de vos arguments. Le premier souligne que, dans le document technique, on parle du tourisme et on explique que sur les matériaux de construction, il y a actuellement une taxe fédérale de vente de 9 p. 100, alors que sur les installations, les meubles, l'équipement pour hôtels et restaurant, la taxe fédérale de vente est actuellement de 13,5 p. 100. Si j'ai bien compris votre témoignage, vous dites: c'est parfait, mais dans le cas des installations touristiques qui existent déjà, la taxe fédérale de vente est amortie et incluse dans le prix des services jusqu'à ce que les matériaux, les installations, les meubles et l'équipement soient finis. Aussi les hôtels et les restaurants n'ont pas l'habitude de changer tout cela tous les ans ni même tous les deux ou trois ans. Par conséquent, sur le plan de la concurrence, on ne saurait dire que la taxe fédérale de vente ne figurera plus dans le coût des services touristiques pendant encore plusieurs années.

Mme Hampton: Tout d'abord, je ne suis pas vraiment en mesure de vous répondre. Nous avons abordé cet aspect, mais cela ne fait pas partie de mon secteur d'activité même si cela a une incidence sur mes affaires.

M. Manley: Nous avons parlé de la chambre d'hôtel à Vancouver.

Mme Hampton: Oui. Cet aspect a une incidence sur mes affaires; en outre, parce que je suis intéressée au tourisme local, lorsqu'il est question de chambres d'hôtel à Whitehorse, je crains que leur prix n'augmente au point où les touristes ne les occuperont plus. Non seulement ces touristes m'apportent directement de l'argent, mais ils dépensent également dans la localité, ce qui donne de

[Texte]

customers. So yes, it has some impact, and yes, my gut feeling is what you just said.

The other thing that perhaps should be mentioned—I do not know whether anyone else has addressed it—is that perhaps we here in the Yukon are a bit more at a disadvantage when it comes to this tax, because we are one of the few areas in Canada that do not have a tax at present. So none of us have the mechanisms in place to handle taxes. That is going to add an extra burden on us, over and above perhaps some of the businesses in the other jurisdictions where they do already have taxes and already have the accounting procedures in place to handle them.

Mr. Manley: I think a broader statement might be helpful to us if your association could provide it to us. You are an example of a service provided in many more remote parts of Canada, where you do not compensate by volume because you are in small communities, and you cannot compensate for higher costs with higher prices because your prices are fixed by those who pay you generally in the destinations. Consequently any reduction in the tourism business in Canada is potentially going to eliminate your service from many areas of the country. I think if we could get a handle on what that means in numbers of people, in the cost of services to people in these communities, it would be helpful to us.

Ms Hampton: I do not really know that I can answer that directly or even get those figures. It is my understanding that the national association will be making a presentation to you. I will be forwarding what I have made to you to them.

• 1235

I am just a little concerned, in that generally speaking national associations tend to be represented by the big city people. It is a first in Canada in that the Yukon, which is a separate jurisdiction, sits as part of a board of another province. This was just passed last March by the B.C. association when they gave us a chance to have a voice, and we are certainly very appreciative of it. It is only as a result of that, for instance, that I am here in this capacity. I certainly could have appeared before you as a travel agent in the north, but we felt that there was a need for our voice within B.C., and that gives us then, through B.C., a voice on to the national board. But we are a small area, and as I say, I just do not know, again because of time constraints, how many agents in small communities have the time to participate in national organizations; therefore their voices tend to get lost.

I think that is why it is important, for instance, that you come here to hear a concern from this area. I am trying to say also that it is not just from the Yukon, it is

[Traduction]

l'argent à mes clients. Vous avez raison, il y a une incidence certaine, et j'ai bien l'impression que les choses sont telles que vous le dites.

Il faudrait peut-être mentionner aussi—je ne sais pas s'il en a déjà été question—mais ici dans le Yukon, nous sommes un peu plus défavorisés par rapport à cette taxe, car nous sommes l'une des rares régions du Canada où il n'y a pas de taxe à l'heure actuelle. Nous n'avons donc pas en place les mécanismes voulus pour la percevoir. Ainsi, ce sera pour nous plus difficile que dans les autres provinces où déjà on prélève des taxes et où l'on a déjà mis en place les procédures comptables nécessaires.

M. Manley: Je pense qu'un mémoire d'une portée plus générale pourrait nous aider, si votre association pouvait nous préparer quelque chose. Le vôtre est un bon exemple d'un service offert dans un grand nombre de coins éloignés du Canada où vous ne pouvez pas combler le manque à gagner en augmentant vos ventes justement parce que vous êtes dans de petites localités et où vous ne pouvez pas augmenter vos prix pour compenser les coûts plus élevés, car vos prix sont fixés par ceux qui vous versent votre commission. Par conséquent, toute réduction du tourisme au Canada risque d'éliminer vos services dans de nombreuses régions du pays. Je pense que si nous pouvions avoir une idée du nombre de gens que cela représente, du coût de vos services dans ces localités, cela nous aiderait.

Mme Hampton: Je ne sais pas vraiment si je suis en mesure de vous répondre directement ou même de vous obtenir ces chiffres. D'après ce qu'on m'a dit, l'association nationale à laquelle je vais transmettre mon exposé d'aujourd'hui va comparaître devant vous.

Je suis un tout petit peu inquiète, car de façon générale, les associations nationales ont tendance à représenter les habitants des grandes villes. Pour la première fois au Canada, le Yukon, entité distincte, siège au conseil d'administration d'une autre province. L'association de la Colombie-Britannique a adopté cette mesure en mars dernier nous donnant l'occasion de faire entendre notre voix, ce dont nous lui sommes très reconnaissants. C'est d'ailleurs pourquoi je suis ici. J'aurais pu, bien sûr, comparaître devant vous comme agent de voyage dans le Nord, mais nous avons pensé qu'il nous fallait une voix au sein de la Colombie-Britannique, ce qui nous donne accès également au conseil d'administration national. Nous sommes une petite région, et comme je disais, je ne sais pas combien d'agents de voyage dans les petites localités ont le temps de participer aux travaux des organismes nationaux; par conséquent, souvent on ne les entend pas.

Je pense que pour cette raison il est important, par exemple, que vous veniez entendre quelles sont nos préoccupations. J'essaie aussi de vous dire que ce sont les

[Text]

not just from the north; it is from small communities all over Canada.

The Chairman: I will just echo Mr. Whittaker's comments. At the beginning you were a bit apologetic about not having information. You are typical of many groups that come before us, but I must compliment you because you handled yourself very well. You know your industry well, and I would have to say that I think you can leave here knowing, as a witness, you handled yourself as well as any national organization we have seen. We thank you for coming.

Ms Hampton: We get a lot of experience in this up here.

The Chairman: We will recess and reconvene at 1 p.m. this afternoon. The meeting is adjourned.

AFTERNOON SITTING

• 1305

The Chairman: Order, please.

Our first witness this afternoon is an individual, Mr. Geoffrey Capp.

Mr. Geoffrey Capp (Individual Presentation): Thank you very much. Basically, I have an individual presentation, a rather personal viewpoint. First of all, I would like to thank the members for coming to this part of the country to hear our concerns. I think you probably have found and will continue to find that we will be most harshly affected by this tax simply because our prices here are so high, given our transportation costs and isolation, and I hope you can appreciate that we do not want to have to pay 20% to 30% more tax here just because our prices are 20% to 30% higher than anywhere else in Canada. The cost of the goods in our stores reflects several built-in costs of providing the goods, and if more items can be made tax free as opposed to tax exempt, it would have the effect of not allowing these taxes to be passed along in the costs of our goods and services.

Service companies in the north pay a lot more for the goods and services they buy to operate. For the phone company it could be things like buying fuel oil to operate all their facilities, and companies selling goods have to pay to transport the goods here. I found out yesterday that a man's basic haircut is \$11 in Whitehorse. I do not know what you pay in Ontario or Quebec, but it is \$11 here.

We are also heavy users of airline services. Now, I realize some ceilings are being put on the airport service

[Translation]

préoccupations non seulement du Yukon, non seulement du Nord, mais de toutes les petites localités, partout au Canada.

Le président: Je vais faire miennes les remarques de M. Whittaker: au début, vous vous êtes un peu excusée de ne pas avoir accès à certains renseignements. Vous êtes très semblables à de nombreux groupes qui comparaissent devant nous, mais je tiens à vous féliciter de la façon dont vous vous êtes comportée. Vous connaissez bien votre industrie, et je dois dire que vous pouvez nous quitter en sachant que comme témoin, vous vous êtes acquittée de votre mandat aussi bien que les représentants de n'importe quel organisme national. Nous vous remercions d'être venue.

Mme Hampton: Nous avons beaucoup d'expérience de ce genre de choses ici.

Le président: Nous allons faire une pause et recommencer à 13 heures cet après-midi. La séance est levée.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le président: La séance est ouverte.

Nous débutons cet après-midi par un exposé fait à titre personnel, celui de M. Geoffrey Capp.

M. Geoffrey Capp (témoignage personnel): Merci beaucoup. Essentiellement, je suis ici à titre personnel pour vous présenter un point de vue assez particulier. Tout d'abord, j'aimerais remercier les membres du Comité de s'être déplacés pour venir dans cette région du pays. Vous avez probablement constaté, je pense, et vous continuerez à le constater, que nous serons très durement touchés par cette taxe tout simplement parce que les prix ici sont très élevés à cause du coût du transport et de l'isolement. Vous comprendrez, je l'espère, que nous ne tenons pas à payer 20 p. 100 à 30 p. 100 de plus en taxe, tout simplement parce que les prix ici sont de 20 p. 100 à 30 p. 100 supérieurs à ce qu'ils sont ailleurs au Canada. Le prix des produits dans nos magasins inclut divers frais associés à l'approvisionnement, et si un plus grand nombre de produits sont détaxés plutôt qu'exonérés, le coût de nos produits et services ne serait pas augmenté de ces taxes.

Les sociétés de services dans le Nord paient beaucoup plus cher les produits et services qu'elles doivent se procurer pour fonctionner. Dans le cas de la compagnie de téléphone, il peut s'agir du mazout nécessaire au fonctionnement de toutes ses installations, et dans le cas d'entreprises qui vendent des produits, il y a les frais de transport de la marchandise jusqu'ici. J'ai appris hier qu'une coupe de cheveux d'homme coûte 11\$ à Whitehorse. Je ne sais pas combien il en coûte en Ontario ou au Québec, mais ici, c'est 11\$.

Nous utilisons beaucoup également les services aériens. Je me rends compte que l'on va plafonner jusqu'à un

[Texte]

taxes as they are now and as proposed to be changed. It also costs quite a bit to communicate with other parts of the country. From Vancouver to Ottawa it is roughly 90¢ a minute—you can get some pretty good discounts on that—but calls from our area of the country cost \$1.20 a minute, and for that extra 30¢ we have to pay another 3¢ tax on every minute of our calls. It is going to keep on adding up like this.

My main example here is in regard to the cost of our cable television service. As you can see, in Vancouver and London they get 31 channels on the basic tier of television service and they pay less than \$14 a month for these 31 channels. That is an average price of 45¢ a channel. We get 12 channels here and we have to pay \$22.50 a month, which is an average price of \$1.87. For cable service in Inuvik—it is not actually cable service, but it is the idea of extra television service—they pay \$4.40 per channel per month. Now, we understand the price of service here is high because of factors that are simply beyond the control of the utilities operating them, but we really do not like having to pay the tax at full value, which is unavoidable.

I suggest that a national price per channel be established in the neighbourhood of 60¢ a channel, with taxes on the value received on the basis of 60¢ a channel. Right now Whitehorse customers would be taxed on the value of \$7.20 for our basic service and the remaining \$15.30 would be tax free, so the difference the cable company has to charge us to get us those extra channels would not get taxed. However, all discretionary services would be taxable at full value. For one thing, they are discretionary, and for another thing, the cost of these tiers does not recover very much of the operating costs and it does not vary all that much across the country. I think this reform should be made right now to the existing 11% tax we already have to pay.

• 1310

As to telephone services, I am afraid I am at a loss to suggest a practical way. I only hope that some imaginative and creative way can be found: a reduced rate of tax, a tax-free portion on the bill, or a maximum taxable value on the given rate for a call, or tax-free calling at certain hours of the day or night, depending on which market you want to recover tax from, or additional tax credits as part of the form T-2222, the northern residents deductions. Right now we do not have any provincial sales taxes in this part of the country and I think we are quite relieved that we do not because of the harsh impact it would have. We are apprehensive about what this new tax will mean.

There are two other points I have not included here that came to my attention later. Municipal transit services,

[Traduction]

certain point les taxes d'aéroport dans la nouvelle formule proposée. Mais il en coûte aussi beaucoup pour communiquer avec les autres régions du pays. Il en coûte environ 90c. la minute pour téléphoner de Vancouver à Ottawa—il y a des rabais assez intéressants à certains moments—mais les appels à partir de notre région du pays coûtent 1.20\$ la minute, soit 30c. de plus ce qui entraîne encore 3c. de taxe pour chaque minute d'un appel téléphonique. Les coûts vont s'additionner dans tous les domaines.

L'exemple qui me tient le plus à coeur porte sur les services de câblodistribution. Comme vous pouvez le constater, à Vancouver et à London, le service de base donne accès à 31 canaux pour lesquels le consommateur paie moins de 14\$ par mois. Cela donne en moyenne 45c. le canal. Nous captons 12 canaux ici, mais il nous en coûte 22.50\$ par mois, soit en moyenne 1.87\$ par canal. A Inuvik, la câblodistribution est—ce n'est pas vraiment par câble, mais c'est un service de télévision supplémentaire—il en coûte 4.40\$ par mois par canal. Nous savons très bien qu'il en coûte plus cher ici à cause de facteurs qui échappent au contrôle des compagnies d'utilité publique, mais il ne nous plaît pas beaucoup de devoir payer la taxe sur la pleine valeur, ce qui semble inévitable.

J'aimerais proposer qu'on établisse un prix national, par canal, de quelque 60c., montant qui serait taxé. Ainsi, la clientèle de Whitehorse serait taxée sur le service de base d'une valeur de 7.20\$, mais les 15.30\$ de plus seraient détaxés; ainsi ce qu'il en coûte de plus aux câblodistributeurs pour nous offrir le service ici ne serait pas taxé. Cependant, tous les services discrétionnaires seraient taxables intégralement. Tout d'abord, il s'agit de services discrétionnaires et, en outre, les coûts en question ne récupèrent qu'une faible partie des coûts d'exploitation, et il n'y a pas tellement d'écart entre les différentes régions du pays. À mon avis, on devrait procéder immédiatement à la réforme de la taxe actuelle de 11 p. 100.

Quant aux services téléphoniques, je n'ai malheureusement pas de solution pratique à proposer. J'espère simplement qu'on puisse trouver une formule innovatrice: un taux de taxe réduit, une partie non taxable de chaque facture ou une valeur taxable maximale selon le taux de l'appel, ou des appels non taxables à certaines heures du jour ou de la nuit, selon le marché sur lequel on veut appliquer la taxe, ou bien des crédits de taxe supplémentaires relevant de la formule T-2222 concernant les déductions pour les résidents du Nord. Actuellement, aucune taxe de vente provinciale ne s'applique dans cette partie du pays et j'en suis bien content, à cause des conséquences néfastes qu'aurait une telle taxe. Donc nous sommes également inquiets de l'effet de cette nouvelle taxe.

Il y a deux autres éléments auxquels je ne fais pas référence dans mon mémoire, car ils ont été portés à mon

[Text]

I understand, are going to be tax exempt. I would suggest they be tax free, according to the definition I read, because if they are tax free then whatever the transit provider has to buy to provide transit service would also be tax free.

The other thing is rent. I am rather concerned about the idea of goods and services bought by a landlord costing him tax and therefore having to be passed on in whatever way through increased rents. I am already paying a third of my income on rent and I hate to see it go up because of another tax. Thank you.

The Chairman: Thank you. I will start off.

Mr. Capp, in the brief you talked about going into McDonald's—not to give advertising to McDonald's—but the \$4.99 special I see advertised is \$3.99 down in southern Ontario, so it is certainly a case in point about the 25% cost factor.

You have certainly put a lot of creativity into looking at certain options, so obviously you have taken a look at the goods and services tax. There are concerns you have here which have been addressed by many people today and maybe many of them can indeed be addressed through the northern residents deduction, so that we can certainly have a broad goods and services tax across the country. But what is your opinion of the goods and services tax, the whole picture? What is your opinion of that? Do you think that is the way in which the government should be moving?

Mr. Capp: Well, the present tax system probably does need reform. I do not know enough about it to know how inefficient it might now be. I guess my main concern is the broad application of the tax and how it affects everything. Costs being higher here, a visible tax becomes more visible.

The Chairman: That is all I had to ask. Mr. Manley.

Mr. Manley: I want to thank you for your brief and for your presentation to us today. We are trying to get the broadest possible input from people in northern communities as well as from across Canada on the tax, so we are grateful to you for coming and taking your time to talk to us.

One of the suggestions that has been made is that we might make the burden of the tax fairer if the rate, either above 60 or perhaps following the border used under the Income Tax Act for the northern allowance. . . if in those areas the GST rate were lower. Do you think that would be a fair way to reduce the burden on northerners?

[Translation]

attention plus tard. Les services de transport municipaux vont être exonérés. Je propose qu'ils soient détaxés, selon la définition donnée ici, car dans ce cas, tout ce que le transporteur devra acheter pour assurer le service de transport sera également détaxé.

L'autre élément concerne le loyer. Il me semble assez contestable que les produits et les services achetés par un propriétaire lui coûtent de la taxe, et qu'ils soient donc retransmis d'une manière quelconque sous forme d'augmentation de loyer. Je verse déjà le tiers de mon revenu sous forme de loyer, et je ne voudrais pas que cette proportion augmente à cause d'une nouvelle taxe. Je vous remercie.

Le président: Merci. Je vais commencer les questions.

Monsieur Capp, dans le mémoire, vous avez parlé de McDonald's—je ne voudrais pas faire de publicité pour McDonald's—mais l'offre spéciale à 4,99\$ annoncée actuellement est à 3,99\$ dans le sud de l'Ontario; voilà donc sans doute un exemple du facteur de coût de 25 p. 100.

Vous avez certainement fait preuve de créativité en envisageant certaines possibilités, et vous avez donc bien étudié la taxe sur les produits et services. Vous formulez certaines critiques qui nous ont déjà été présentées par un grand nombre de personnes aujourd'hui et la plupart des problèmes exposés peuvent sans doute être résolus par la déduction accordée aux résidents du Nord, de sorte que cela ne devrait pas faire obstacle à la mise en oeuvre d'une taxe générale sur les produits et services dans l'ensemble du pays. Mais que pensez-vous du principe même de cette taxe? Pensez-vous que ça soit une bonne solution pour le gouvernement?

M. Capp: Eh bien, le régime fiscal actuel nécessite sans doute une réforme. Je ne le connais pas suffisamment bien pour savoir jusqu'à quel point il est inefficace. Ce qui me préoccupe avant tout, c'est l'application très générale de la taxe, le fait qu'elle s'applique sur tout. Comme les prix sont plus élevés ici, la taxe n'en sera que plus visible.

Le président: C'est tout ce que je voulais demander. À vous, monsieur Manley.

M. Manley: Je tiens à vous remercier de votre mémoire et de votre exposé d'aujourd'hui. Nous essayons d'obtenir le point de vue le plus vaste possible de la part des habitants du Nord et de l'ensemble du Canada sur cette taxe, c'est pourquoi nous vous sommes très reconnaissants de vous être déplacé et d'avoir pris le temps de nous présenter votre point de vue.

Ainsi, certains nous ont dit que nous pourrions répartir plus équitablement le fardeau de la taxe en abaissant son taux dans les régions nordiques, soit au nord du 60° parallèle, soit selon la limite utilisée dans la Loi de l'impôt sur le revenu aux fins de l'allocation accordée aux habitants du Nord. Pensez-vous que ce soit une manière juste de réduire le fardeau de la taxe pour les gens du Nord?

[Texte]

[Traduction]

• 1315

Mr. Capp: That is a tough one for me to say. I do not know exactly how the northern residents deductions are viewed in other parts of the country, whether they understand our position or not, but that certainly gives every northern resident filing income tax the opportunity to recover some of the extra costs. I do not know how well a reduced tax rate would go down. I hope they would be sympathetic if you chose that route, but I do not know how well it would go by. There might be other groups that would also want a reduced rate, and there might be others that would want to reduce the rate overall. I honestly am unable to answer that question.

Mr. Manley: I think you have an interesting suggestion on the taxation of cable services. I hope on the technical side that our research staff will look into whether that is not a fairer way to apply the cablevision tax. If you come up with a suggestion on the telephone side, I am sure we would welcome it.

Mr. Capp: It is a hard one because, if you make certain services non-taxable, you almost have to do it across the whole country. If you were to set, let us say, a maximum tax of a value on calls, someone who calls constantly to a point that is under that ceiling would still be taxed at full value. I think the tax-free calling option would be one of the more effective ways. I guess it is the philosophy behind the tax—are you going after business calling or are you going after people using it to call their mothers or their sons, or is it just a general revenue from any long-distance usage? It depends on what the philosophy is. If you want to go after businesses, give the tax-free calling on Sundays and during nighttime hours. That would probably be the most effective way, other than tax credits on the northern residents form.

Mr. Whittaker: Mr. Capp, I can certainly appreciate the feeling of northerners that they are paying more for the services and the goods they get up here. For instance, on a haircut, I feel that for \$11 I get about half of the benefit out of that as you do for your haircut.

The Chairman: You get a shine too, though.

Mr. Whittaker: As a resident with no particular axes to grind, can you give us a flavour of life up here? What does the average person in Whitehorse do for entertainment? Are there cultural aspects? Do you go to the theatre, to the movies? What type of cultural things do you have up in Whitehorse besides the elbow-bending activities?

Mr. Capp: We enjoy our television. We enjoy going to the movies; we have four screens here. Every now and

M. Capp: Il m'est bien difficile de me prononcer. Je ne sais pas exactement comment sont considérées les déductions accordées aux résidents du Nord dans les autres parties du pays, ni si les Canadiens comprennent notre point de vue, mais ces déductions donnent à tous les habitants du Nord qui paient de l'impôt sur le revenu, la possibilité de récupérer une partie de leurs coûts excédentaires. Je ne sais pas quels résultats donnerait une réduction du taux de la taxe, mais j'espère que les Canadiens en accepteraient le principe si vous choisissez cette solution. Il se pourrait que d'autres catégories de Canadiens demandent également un taux réduit pour eux-mêmes ou pour l'ensemble des consommateurs. En toute franchise, je ne suis pas en mesure de répondre à votre question.

M. Manley: Votre proposition concernant la taxe applicable aux services du câble me semble intéressante. J'espère que nos attachés de recherche vont l'étudier pour voir si ça ne serait pas là une façon plus juste de taxer le service de câblodiffusion. Si vous avez une proposition semblable concernant le service téléphonique, nous l'écouterons bien volontiers.

M. Capp: C'est un sujet délicat, car si l'on décide que certains services ne sont pas taxables, la décision doit s'appliquer uniformément dans l'ensemble du pays. Si l'on fixe par exemple une taxe maximale en fonction du prix des appels, l'abonné qui n'atteint jamais ce maximum sera toujours taxé intégralement. La formule des appels détaxés me semble plus efficace. Tout dépend de l'objectif recherché: va-t-on s'en prendre aux appels d'affaires, ou aux gens qui se servent du téléphone pour appeler leur mère ou leurs enfants, ou bien est-ce qu'on vise des recettes générales provenant de tous les appels interurbains? Tout dépend de l'objectif visé. Si on veut viser spécifiquement les gens d'affaires, on pourrait accorder des appels détaxés le dimanche et la nuit. Ce serait sans doute la solution la plus efficace, à part les crédits de taxe sur la formule destinée aux résidents du Nord.

M. Whittaker: Monsieur Capp, je suis bien conscient du point de vue des habitants du Nord, qui doivent payer davantage pour les produits et les services achetés ici. Par exemple, pour une coupe de cheveux, j'estime qu'à 11\$, je n'en ai pas vraiment pour mon argent.

Le président: Mais à ce prix-là, on cire aussi vos chaussures.

M. Whittaker: Vous qui n'avez pas d'intérêts particuliers à défendre, pouvez-vous nous dire comment se passe la vie des résidents du Nord? Quelles distractions ont généralement les habitants de Whitehorse? Comment se présente la vie culturelle? Allez-vous au théâtre ou au cinéma? Quels genres d'activités culturelles y a-t-il à Whitehorse, pour ceux qui ne veulent pas se contenter de lever le coude?

M. Capp: Nous aimons la télévision. Nous aimons aller au cinéma; il y a quatre salles de cinéma ici. De temps en

[Text]

then we get treated to a movie that is actually playing here at the same time as everywhere else. I would say it would be run of the mill, more or less as everywhere else.

Mr. Whittaker: How about live entertainment?

Mr. Capp: We have some live entertainment here. We have the—

Mr. Whittaker: Besides the animal shows they are indicating they carry on at local bars?

Mr. Capp: I do not frequent those kinds of places. There is a place that I have which is very nice and they do not play it numbingly loud. But we do have some live theatre here. One comes to mind, the Guild Hall. I have never gone there; that is not my style of entertainment. But the productions, to my understanding, are very well received, and they are very enjoyable.

Mr. Whittaker: Are they voluntary organizations that put these on, or are people brought in for profit?

• 1320

Mr. Capp: I would say they are volunteer organizations, pretty well all local people, who are putting these on. Of course, we are trying to get an arts centre built too, and that will also be for the live performing arts.

Mr. Whittaker: You have talked simply about television, and I am looking for the broader flavour to find out whether the goods and services tax being placed on, for instance, movie theatre tickets and what not is going to affect your area.

Mr. Capp: I would say that the theatres are heavily used. I do not want to offend anyone here, but they seem to be used also as sort of a babysitting service, in that people send their kids to the movies. It is apparent when they do not seem to be all that interested in the movie. So the cost of tax on the movie theatre tickets will make a difference, I am sure.

The Chairman: Thank you, Mr. Capp. We appreciate an individual coming forward to express a personal point of view. While organizations are coming forward with lots of research done, it is very pleasant indeed to have individuals come forward with a personal point of view. Thank you very much.

Mr. Capp: Thank you again for coming.

The Chairman: Our next witness, representing the Yukon Child Care Association, is Ann Gedrose.

Welcome, Ann.

Ms Ann Gedrose (Member, Yukon Child Care Association): The Yukon Child Care Association is an incorporated, non-profit organization committed to accessible, affordable, high quality day-care services for Yukon families. This association has a broad base of

[Translation]

temps, nous nous offrons le plaisir de voir ici sur nos écrans un film qui vient de sortir dans les grandes villes canadiennes. Je pense qu'on a ici à peu près les mêmes activités qu'ailleurs.

M. Whittaker: Y a-t-il des spectacles?

M. Capp: Oui, nous avons quelques spectacles. Nous avons. . .

M. Whittaker: À part les spectacles d'animaux qui sont annoncés dans les bars de la ville?

M. Capp: Je ne fréquente pas ce genre d'endroits. Je connais un endroit très agréable, où le son n'est pas trop fort. Nous avons également des pièces de théâtre. Je pense en particulier au *Guild Hall*. Je n'y suis jamais allé, ce n'est pas le genre de spectacles que j'aime, mais d'après ce que je sais, on y voit des productions d'excellente qualité, qui plaisent beaucoup au public.

M. Whittaker: Est-ce qu'il y a des organismes bénévoles qui organisent ces spectacles, ou s'agit-il d'entreprises à but lucratif?

M. Capp: Je crois que la majorité des comédiens qui montent ces pièces sont des bénévoles locaux. Nous réclamons aussi la construction d'un centre des arts qui sera consacré aux arts de la scène.

M. Whittaker: Vous n'avez parlé que de la télévision, mais je me demande si les cinéphiles de votre région seront touchés par la nouvelle TPS?

M. Capp: Les gens vont beaucoup au cinéma ici. Je ne voudrais pas offenser qui que ce soit, mais les cinémas semblent faire office de garderies puisqu'on y voit beaucoup d'enfants qui, de toute évidence, ne prêtent pas beaucoup d'attention au film à l'affiche. Je suis convaincu que la taxe qui s'appliquera désormais aux représentations cinématographiques aura une incidence dans cette région.

Le président: Je vous remercie, monsieur Capp. Nous sommes heureux d'entendre le point de vue d'un particulier. Les organismes que nous avons entendus ont bien sûr poussé leurs recherches loin sur la TPS, mais il est rafraîchissant d'entendre les vues d'un particulier.

M. Capp: Je vous remercie encore une fois d'être venus nous visiter.

Le président: Nous accueillons maintenant M^{me} Ann Gedrose, représentante de la *Yukon Child Care Association* (Association des services de garde du Yukon).

Bienvenue, Ann.

Mme Ann Gedrose (membre, Yukon Child Care Association): L'association que je représente est une société sans but lucratif dont le but est d'assurer aux familles du Yukon des services de garde de qualité à des prix abordables. Notre association se compose de

[Texte]

support consisting of day care and family day-home operators, as well as parents and concerned citizens.

The work of the Yukon Child Care Association and that of child care professionals brings us daily into contact with young families in the north. This brief is submitted to the Standing Committee on Finance for it to see some of the realities of life in the north with respect to the negative impact of the proposed goods and services tax.

We work always with families with young children, and these are consumers. They are continually purchasing. They are outgrowing clothing, cars, and homes. Consequently they must frequently replace, repair, renovate, and upgrade all these essential items.

Families with young children are generally in a somewhat lower income bracket than others. Families whose children have matured generally have achieved a higher income and often have more earners in the family unit. It is clear that the proposed goods and services tax will require lower and middle income families to pay a larger percentage of their income in tax, larger than that of the higher income families. This is one example of the inequitable nature of the goods and services tax as proposed.

Certainly it must be possible to restructure the existing income tax system, thereby securing a reduction of the deficit in an equitable way. Taxpayers can and will support a system that they see as fair. The proposed goods and services tax is not seen as a fair one.

Northerners are, of course, faced with a higher cost of living than those in southern Canada. Many products are shipped into the territory. The prospect of an additional 9% tax on top of freight costs that are already high is something that southern Canadians rarely consider. Those of us living north of 60, however, cannot ignore it.

This is another example of the inequitable nature of the general sales tax. Again, the income tax system already in place does attempt to alleviate some of those inequities faced by northerners. Unfortunately, the goods and services tax fails to do that.

The Yukon also has a number of small business operators. The problems the GST will create for small businesses in accounting headaches has certainly been noted by business organizations, but put this in a northern perspective. Consumers are already aware that by 1991 the cost of many goods and services will increase because of the general sales tax. These consumers are arranging to buy now, before that tax puts costs out of reach. So people are, for example, buying houses. Their renovations will be completed prior to 1991. Here in the Yukon the carpenters and electricians and plumbers, many of whom are self-employed, will probably be busy just until the end of next year. It is distressing to consider that in 1991 these

[Traduction]

propriétaires de garderies officielles et de garderies en milieu familial, de parents et de particuliers qui s'intéressent à la question des services de garde.

Notre association et les spécialistes des services de garde entretiennent des rapports très étroits avec les jeunes familles du Nord. Nous avons exposé dans notre mémoire les réalités de la vie dans le Nord pour que le Comité permanent des finances se rende bien compte du tort que causera dans notre région la TPS proposée.

Nos clients sont des consommateurs qui ont de jeunes enfants. Ils consomment toutes sortes de produits et de services. Il leur faut des vêtements, des voitures et des maisons. Ils doivent à l'occasion remplacer ces biens et, le cas échéant, les réparer, les rénover et les améliorer.

D'ordinaire, les familles qui comptent de jeunes enfants ont un revenu inférieur aux familles dont les enfants sont plus âgés car ces derniers contribuent parfois à augmenter le revenu familial. Il est évident que les familles les moins fortunées paieront plus de taxes sur les produits et les services, proportionnellement à leur revenu, que les familles à revenu plus élevé. Voilà l'une des injustices de cette nouvelle taxe.

Nous estimons qu'on devrait pouvoir restructurer d'une autre façon le régime fiscal de manière à s'attaquer de façon équitable au problème de la réduction du déficit. Les contribuables appuieront un régime qu'ils considèrent juste. Or, la taxe sur les produits et les services qu'on leur propose leur paraît inéquitable.

Le coût de la vie est naturellement plus élevé dans le Nord que dans le Sud en raison notamment des coûts de transport élevés. Les Canadiens du Sud n'en tiennent pas vraiment compte lorsqu'ils proposent d'aggraver la situation en ajoutant au prix de produits déjà coûteux une taxe de 9 p. 100. En revanche, ceux d'entre nous qui vivent au nord du 60^e parallèle en sont bien conscients.

Voilà qui montre encore l'injustice de cette taxe. Par ailleurs, les habitants du Nord bénéficient de certaines déductions fiscales. Malheureusement, ils seront assujettis à la taxe sur les produits et les services de la même façon que tous les autres Canadiens.

Le Yukon compte un certain nombre de petites entreprises. On a déjà fait état des problèmes comptables que l'administration de cette taxe causera aux petites entreprises, mais nous voudrions insister sur la situation particulière des petites entreprises du Nord. Les consommateurs savent déjà que le coût de bien des produits et des services augmentera d'ici 1991 en raison de la TPS. Ils ont donc décidé d'acheter sans tarder ce dont ils ont besoin pour éviter les augmentations de coût. Ainsi, certains achètent maintenant la maison qu'ils comptaient acheter un peu plus tard. D'autres vont rénover la leur avant 1991. Les menuisiers, les électriciens et les plombiers du Yukon dont un bon nombre sont à

[Text]

small businesses may be jeopardized as a result of the general sales tax.

We come, then, to tax-exempt sales. A number of the expenses young families are faced with are termed "tax exempt", such as rent, child-care costs, municipal transportation, and health care. The fact that they are exempt means the cost goes up anyway, because the costs associated with providing these services are taxed. All these things are essential for young families in the north, and a tax exemption cannot help at all with those costs. They will simply increase.

Certainly we agree a reduction of the deficit is essential. We submit that a restructuring of systems already in place can achieve that reduction in a way Canadians will find to be fair.

You are probably familiar with this advertisement. It appeared in *The Whitehorse Star* on August 28. It lists some examples of items with the pre-tax reform cost and the post-tax reform cost. One of these items is an air conditioner. It goes from \$780 down to \$770, so it goes down by a little more than 1%. Certainly you noticed today, the last day of September, an air conditioner is not a really important item for a lot of us.

There is another example here, snow tires. The price goes from \$200 to \$203, so it increases by 1.5%. Now, obviously for those of us enjoying life north of 60 that is a much more important item.

The Chairman: The point other groups have made before, of course, is that is using a national average. So I am sure other groups before us would come and say if indeed that price is \$200, maybe in this particular place the tires are \$230.

Ms Gedrose: It could well be.

The Chairman: What they were trying to show with the air conditioner example... and I think the finance department has basically said this because there is also the example of a car in there, a \$15,000 car coming down about \$300. I think there is a consensus from the finance department that generally on goods some goods will go up, some goods will go down, so goods will generally be the same. However, because there has never been a tax on services, such as the \$11 haircut we just heard about, indeed we will see a tax increase, or more of a tax burden, on the services side. I think today we have heard that generally in the Northwest Territories and the Yukon indeed a lot of the emphasis is on the service segment, so there is no question there is an additional burden here.

We are trying to have as broad a tax as possible. If the unique concerns of this geographic region can be addressed through the northern tax allowances, do you think that would satisfy many of the concerns you have?

[Translation]

leur compte ne manqueront sans doute pas de travail avant la fin de l'an prochain. Il est cependant affligeant de penser qu'en 1991, ces petites entreprises connaîtront des difficultés en raison de l'application de la nouvelle taxe sur les produits et les services.

Cela nous amène à la question des articles exonérés. On prétend avoir exonéré de la taxe certains des biens et des services que doivent se procurer les jeunes familles, et l'on donne en exemple les loyers, les services de garde, les transports municipaux et les services de santé. Or, le coût de ces services augmentera de toute façon puisque les achats liés à la prestation de ceux-ci seront taxés. Or, ces services sont essentiels aux jeunes familles du Nord, et le fait qu'ils soient exonérés de taxe ne les empêchera pas de coûter plus cher.

Nous convenons de la nécessité de réduire le déficit. Nous estimons cependant que c'est par une restructuration des régimes en place qu'on peut atteindre cet objectif de façon équitable.

Vous avez sans doute déjà vu cette annonce qui a paru dans le *Whitehorse Star* le 28 août dernier. On y donne le coût de certains articles avant et après l'imposition de la taxe. On voit que le coût d'un climatiseur passe de 780\$ à 770\$, ce qui représente une diminution de prix de 1 p. 100. Il est vrai que nous sommes à la fin septembre, mais comme vous pouvez vous en douter, nous avons rarement besoin d'un climatiseur ici dans le Nord.

Prenons le cas des pneus à neige. Le coût de cet article passe de 200\$ à 203\$, ce qui représente une augmentation de prix de 1,5 p. 100. Il s'agit là bien sûr d'un article qu'on pourrait qualifier de première nécessité pour ceux qui profitent de la vie au nord du 60^e parallèle.

Le président: On nous a fait déjà remarquer qu'il s'agissait d'un prix moyen. Les pneus coûtent peut-être jusqu'à 230\$ à certains endroits.

Mme Gedrose: C'est tout à fait possible.

Le président: Cette annonce fait aussi état d'une baisse de 300\$ dans le prix d'une voiture de 15,000\$. Ce que le ministère des Finances cherche à faire comprendre, c'est que les prix demeureront dans l'ensemble les mêmes puisque certains articles coûteront plus cher, et d'autres moins cher. Évidemment, les services qui ne sont pas taxés à l'heure actuelle comme ceux des coiffeurs augmenteront sans doute de prix. On peut s'attendre à ce que ce soit le cas pour bien des services puisque ceux-ci jouent, d'après ce qu'on nous a dit aujourd'hui, un rôle considérable dans l'économie des Territoires du Nord-Ouest et du Yukon.

Nous voulons que l'assiette de la taxe soit aussi étendue que possible. L'augmentation des déductions fiscales prévue pour les habitants du Nord permettrait-elle d'atténuer l'incidence qu'aura la TPS dans votre région?

[Texte]

[Traduction]

• 1330

Ms Gedrose: If they can, it would certainly help. It is a little bit hard to assess whether it would actually happen. There are a lot of unknowns, are there not?

The Chairman: There is another issue, which I also asked of another witness earlier this morning. When your association gets together, is having meetings and talking about ideas where there may be some sort of subsidies to assist the northern regions, does it have any suggestions? If not today maybe the next time your group gets together, it could send some suggestions to the clerk, because we are looking for alternatives.

Ms Gedrose: As we said, I think it makes sense to look at existing systems and at how to improve those to achieve that end.

The Chairman: One final point that also came out during our initial hearings in Ottawa when the finance department came before us is the fact that groceries are tax exempt. A concern was put forward that the transportation costs would make basic groceries more expensive in the north because of tax inputs. The finance department said all things being equal, because of transportation companies being able to claim back tax inputs, the price of basic groceries could fall by 1% to 2%.

Now, they were very reluctant to state this categorically; for example, the coffee crop could fail in Colombia and the price of coffee could suddenly go from \$8 to \$12 a tin. However, the finance department was saying that because of transportation costs, maybe the grocery stores would get back rebates. There was a general consensus at those meetings earlier that all things being equal, basic groceries could indeed fall in price.

I am just leading to the point. We have had groups coming before us to talk about lowering the rate. Of course, to lower the rate, you eliminate exemptions. Some groups are coming before us to talk about eliminating basic groceries, saying basic groceries should be taxed. Instead of having a 9% rate with basic groceries tax exempt, one suggestion is that the rate could then be lowered to 7.5% or 8%, with a tax on basic groceries. I would like your thoughts on how you would feel if basic groceries were taxed.

Ms Gedrose: From what I have read, basic groceries are supposed to be tax free. Is that right?

The Chairman: Tax exempt.

A voice: Zero rated.

Mme Gedrose: Si c'est possible, ce serait certes utile. Il est un peu difficile de prévoir si c'est ce qui se produirait ou non. Il y a toutes sortes d'impondérables, n'est-ce pas?

Le président: Il y a une autre question que j'ai aussi posée à d'autres témoins ce matin. Lorsque votre association se réunit et discute de la possibilité d'obtenir des subventions quelconques pour aider les régions septentrionales, a-t-elle des propositions quelconques à faire? Sinon aujourd'hui, peut-être à votre prochaine réunion, votre groupe pourrait faire parvenir ses suggestions au greffier parce que nous cherchons d'autres solutions.

Mme Gedrose: Je répète qu'il est logique d'examiner la possibilité d'améliorer le système actuel pour atteindre les mêmes objectifs.

Le président: Une dernière chose qui nous a aussi été signalée pendant nos premières audiences à Ottawa quand les fonctionnaires du ministère des Finances ont témoigné, c'est que les produits alimentaires de base ne sont pas visés par la taxe. Certains craignaient que les frais de transport fassent augmenter le prix de ces produits dans le grand Nord à cause de la taxe sur ses frais. Selon les gens du ministère des Finances, toutes choses égales d'ailleurs, comme les entreprises de transport pourront obtenir le remboursement de la taxe, le prix des produits alimentaires de base pourrait diminuer de 1 à 2 p. 100.

Ils ne voulaient vraiment pas être catégoriques à ce sujet, cependant. Par exemple, s'il y a une mauvaise récolte de café en Colombie, le prix du café pourrait passer tout à coup de 8\$ à 12\$ la boîte. Par ailleurs, d'après le ministère des Finances, à cause de la taxe sur les frais de transport, les magasins d'alimentation obtiendront peut-être des ristournes. De façon générale, les témoins à ces premières audiences jugeaient que, toutes choses égales d'ailleurs, le prix des produits alimentaires de base pourrait effectivement baisser.

Tout cela n'était qu'un avant-propos. Certains témoins ont recommandé une baisse du taux d'imposition. Bien entendu, si l'on réduit le taux, il faut éliminer des exemptions. Certains groupes affirment que nous devrions éliminer l'exonération pour les produits alimentaires de base et que ces produits devraient être assujettis à la taxe. On a proposé notamment qu'au lieu d'avoir un taux de 9 p. 100 et d'exonérer les produits alimentaires de base, nous devrions ramener le tout à 7,5 p. 100 ou à 8 p. 100 et assujettir les produits alimentaires de base à la taxe. Que penseriez-vous d'un système où les produits alimentaires de base seraient assujettis à la taxe?

Mme Gedrose: D'après ce que j'ai lu, les produits alimentaires de base sont détaxés. Est-ce exact?

Le président: Ils sont exonérés.

Une voix: Détaxés.

[Text]

Ms Knebel: If you claim your transportation cost, you get it all back. The price reduction is caused by the removal of the federal sales tax.

Ms Gedrose: I think one of the problems is that for a lot of the items that are tax exempt, the cost will go up; it has to. A number of the things that fall into this category, you cannot do without; for example, rent. The example for the tax credit for low-income families shows a total of \$750 for a year. Here, this is probably not even going to cover the increase in rent, and there is still everything else.

Mr. Manley: Another point in your brief is the fact that young families spend a disproportionate amount of their income on clothing. As you know, clothing is not subject to the manufacturers' sales tax at the moment; there is no component. It is going to be subject to the GST, with no tax-free status or exemption or anything. It is going to be a significant added cost to young families.

Could I ask you about the child-care facilities that exist in your community. How are they provided? What is the basis? Is it mainly private? Is there good community day care?

• 1335

Ms Gedrose: There are a number of private facilities and non-profit ones. Generally non-profit facilities and private facilities operate similarly. I am not sure of the percentage of non-profit ones. Actually the child costs here are lower than in many other areas of the country. For low-income families there is some assistance from the government in the form of a day-care subsidy. There are also a number of family day homes. We have the same problems as many areas of the country. Infant care is very difficult to find. After-school care is virtually non-existent. What do you want to know?

Mr. Manley: How do you see the GST then impacting on...?

Ms Gedrose: Obviously that cost will go up as well. It is listed as exempt. Everything you purchase to provide that service is taxed, so obviously the fee to the parents will increase.

Mr. Manley: The input costs of the day-care providers, such as toys, cribs, equipment, etc., will be subject to the tax. But the service provided to the parents will not be subject to the tax; therefore the cost of the tax on the inputs is going to have to be added to the cost of the service.

Ms Gedrose: Exactly.

Mr. Manley: Okay. So you expect the costs to go up.

[Translation]

Mme Knebel: Vous pouvez réclamer le remboursement de la taxe sur vos frais de transport. Le prix des produits alimentaires baisserait à cause de l'élimination de la taxe fédérale de vente.

Mme Gedrose: Selon moi, l'un des problèmes, c'est que le prix de bon nombre des articles exonérés augmentera; il ne peut faire autrement. Certaines de ces choses sont essentielles, par exemple, le loyer. L'exemple de crédit d'impôt pour les familles à faible revenu donne un total de 750\$ par année. Ce ne sera probablement même pas suffisant pour compenser la hausse des loyers, sans parler du reste.

M. Manley: Un autre facteur que vous mentionnez dans votre mémoire, c'est que les jeunes familles dépensent une très grande partie de leurs revenus pour acheter des vêtements. Comme vous le savez, les vêtements ne sont pas assujettis à la taxe sur les ventes des fabricants. Ils seront pourtant assujettis à la TPS et les vêtements ne seront pas considérés comme détaxés ou exonérés. Cela représentera des frais supplémentaires importants pour les jeunes familles.

Je voudrais que vous nous parliez des services de garde d'enfants dans votre localité. Comment sont-ils fournis? Selon quel système? S'agit-il surtout de garderies privées? Y a-t-il de bonnes garderies communautaires?

Mme Gedrose: Il existe un certain nombre de garderies privées et de garderies sans but lucratif. De façon générale, elles fonctionnent de la même façon. Je ne suis pas certaine de la proportion de garderies sans but lucratif. Les frais de garde d'enfant sont plus faibles dans cette région que dans bien d'autres endroits du pays. Le gouvernement offre une subvention pour la garde des enfants aux familles à faible revenu. Il y a aussi un certain nombre de foyers qui accueillent les enfants pour la journée. Nous avons les mêmes problèmes que bien des régions du pays. Il est très difficile de trouver des services pour les nourrissons. Les services de garde après l'école sont presque inexistantes. Que voulez-vous savoir au juste?

M. Manley: D'après vous, quelle sera l'incidence de la TPS sur...

Mme Gedrose: De toute évidence, le coût de ces services augmentera aussi. Il fait partie des services exonérés. Cependant, comme tous les articles que les garderies achètent pour fournir ce service sont assujettis à la taxe, le prix que doivent payer les parents augmentera.

M. Manley: Les intrants des garderies, comme les jouets, les berceaux, le matériel, et ainsi de suite, seront assujettis à la taxe. Par ailleurs, les services fournis aux parents ne le seront pas, ce qui veut dire que le coût de la taxe sur les intrants devra être ajouté au coût du service.

M. Gedrose: Exactement.

M. Manley: Très bien. Vous pensez donc que les prix augmenteront.

[Texte]

Ms Gedrose: Yes.

Mr. Manley: With respect to the low-income families that may qualify for the refundable credit, is it your feeling that the refundable credit is a good method of addressing the problem of regressivity in the system, or do those credits actually get leveled out and spent over the quarter that they apply to to redress the regressivity?

Ms Gedrose: It looks insufficient. I think the costs will certainly increase way more than that. I do not think that will make the difference.

Mr. Manley: Mayor Branigan this morning suggested that a lot of the families receiving this would not have the financial management skills to see that the quarterly tax credit got nicely spread out over three months.

Ms Gedrose: That is right.

Mr. Whittaker: I did not hear an answer to the actual question the chairman posed. I think he was asking at one stage about the taxation of food. He is saying that one of the things we are hearing from many of the groups, particularly from the industrial areas and some of the think-tank groups, is that the goods and service tax should be implemented, but it should have a broader base. In other words, it would cover more things—fewer exemptions—with a lower rate, as the chairman has said, perhaps 7% or 7.5% or whatever, instead of 9%. One of the things they have asked the committee consider recommending to the Department of Finance is that they tax basic groceries. What is your reaction to that?

Ms Gedrose: It is practically like taxing air. How can you tax milk, bread and eggs?

Mr. Whittaker: You as a consumer would be diametrically opposed to the taxation, even if the rate went down.

Ms Gedrose: Yes. I can see that it makes sense to look at items individually. For example, to tax disposable diapers but not cloth diapers to me makes sense. As I understand it, the groceries could be tax free. However, food you get anywhere else in a restaurant is going to be subject to a tax. You mentioned McDonald's earlier, but there are other restaurants that a lot of people certainly prefer a great deal more. But we are not going to be able to go; it will just be too expensive.

• 1340

Mr. Whittaker: So you are saying that the taxation of food of a basic fast-food chain will exclude lower and middle income people—

Ms. Gedrose: They certainly will not be able to go very often in a year.

[Traduction]

Mme Gedrose: Oui.

M. Manley: En ce qui concerne les familles à faible revenu qui pourraient être admissibles au crédit remboursable, pensez-vous que ce crédit soit un bon moyen d'éliminer l'aspect régressif de la taxe ou est-ce que ces crédits sont en réalité dépensés pendant le trimestre auquel ils s'appliquent pour éliminer cet aspect régressif?

Mme Gedrose: Cela ne semble pas suffisant. Selon moi, les coûts augmenteront beaucoup plus que le montant du crédit. Je ne pense pas que le crédit puisse combler l'écart.

M. Manley: Le maire Branigan a signalé ce matin que bon nombre des familles qui obtiennent le crédit ne sauront pas comment établir les budgets de façon à bien étaler le crédit trimestriel sur toute la période de trois mois.

Mme Gedrose: C'est exact.

M. Whittaker: Je n'ai pas entendu de réponse à la question qu'a posée le président. Il me semble qu'il voulait avoir votre avis sur la possibilité d'assujettir les aliments à la taxe. Il disait que bon nombre de groupes, surtout dans les régions industrielles, et surtout les groupes d'experts affirment que la taxe sur les produits et services devrait entrer en vigueur, mais que l'assiette de la taxe devrait être plus étendue. Autrement dit, elle devrait s'appliquer à plus de produits, ce qui veut dire qu'il y aurait moins d'exemptions, et le taux devrait être plus faible, peut-être de 7 ou de 7,5 p. 100, comme le président l'a dit, au lieu de 9 p. 100. Ces témoins ont notamment demandé au Comité de songer à recommander au ministère des Finances d'assujettir les produits alimentaires de base à la taxe. Qu'en pensez-vous?

Mme Gedrose: Ce serait comme assujettir l'air que nous respirons à la taxe. Comment pouvez-vous percevoir une taxe sur le lait, le pain et les oeufs?

M. Whittaker: A titre de consommatrice, vous vous opposeriez énergiquement à une taxe sur les produits alimentaires, même à un taux plus faible.

Mme Gedrose: Oui. Je peux voir que ce serait logique d'examiner les cas individuels. Par exemple, cela me semble raisonnable de percevoir une taxe sur les couches jetables, mais non sur les couches de tissu. Si j'ai bien compris, les produits alimentaires de base seront détaxés. Par ailleurs, les repas que vous prenez dans un restaurant seront assujettis à la taxe. Vous avez parlé de McDonald's tantôt, mais il y a d'autres restaurants que bien des gens préfèrent de beaucoup et que nous ne pourrions plus fréquenter parce que cela coûtera simplement trop cher.

M. Whittaker: Vous voulez dire que le fait de percevoir la taxe sur les repas que servent les rapido-restaurants empêchera les familles à faible et à moyen revenu. . .

Mme Gedrose: Elles ne pourront certes pas y aller très souvent.

[Text]

Mr. Whittaker: There is another area I would like to explore. You are representing the Yukon Child Care Association and I am curious as to the make-up of the people who bring their children to you. Are a lot of them single-parent families?

Ms Gedrose: Yes, but there is a whole range. A lot would be single, either working or at school. Some would be families with two working parents. There is quite a variety.

Mr. Whittaker: I have seen the figures that some of the groups have put out, and I am cautious when I use figures. For every figure that I use there is another figure, and that has been shown very clearly in the committee hearings over the last while. The Department of Finance, for instance, has told us that there will be a 2.25% one-time inflationary rate. One of the other groups has told us that the inflationary rate will be 2.7% as a once-only bump. One of the other groups has told us it could be as high as 4% or more. So you see a great variation.

One of the submissions that I have seen says that 94% of salary or income of a low-income group goes towards consumption: 18% of that going towards food, the rest for things such as fuel, regular appliances, the every day basic things that will now be taxed.

What I am looking at is the reaction up here in the Yukon. First of all, do you feel that that would be a reasonable figure to use?

Ms Gedrose: I am not sure.

Mr. Whittaker: Okay. As in other areas, would a high percentage of the low-income groups in the Yukon be women?

Ms Gedrose: Yes, of course. It does not matter which figures you look at. They are always in agreement.

Mr. Whittaker: You have told us that the \$750 a year that they have used in the advertisement will not come anywhere near... in your mind, it will not make up for the increase in rent.

Ms Gedrose: No.

Mr. Whittaker: On the average for Canada, there will be a shortfall of between \$800 and \$1,000 a year, depending on whose figures you use, for low-income groups. I would assume that because of the added cost up here in the Yukon Territory that difference will be substantially magnified. Is that a fair assumption?

Ms Gedrose: I think you are probably right, yes.

Ms Knebel: I have one quick question. You say that the Yukon Child Care Association is a non-profit organization. Are you funded over 50% by the government, or is there any funding from the government?

Ms Gedrose: For example, we are getting funding from the special initiatives fund for an office and for a lending

[Translation]

M. Whittaker: Il y a une autre chose sur laquelle je voudrais des précisions. Vous représentez la *Yukon Child Care Association* et je voudrais savoir quelles sortes de gens vous confiez leurs enfants. Y a-t-il beaucoup de familles monoparentales?

Mme Gedrose: Oui, mais il y en a beaucoup d'autres. Il y a beaucoup de parents célibataires qui travaillent ou qui fréquentent encore l'école parmi nos clients. Il y a aussi des familles où les deux parents travaillent. Nous avons toutes sortes de clients.

M. Whittaker: J'ai vu les chiffres que nous ont donnés certains groupes, mais j'hésite toujours pour ma part à citer des chiffres. Chaque fois qu'on cite un chiffre, on pourrait tout aussi bien en citer un autre, comme nous l'avons constaté clairement aux audiences du Comité. Le ministère des Finances, par exemple, nous a dit que la taxe aura un effet inflationniste unique de 2,25 p. 100. Un autre groupe nous a dit que la taxe ferait monter l'inflation de 2,7 p. 100 la première année. Un autre a affirmé qu'elle pourrait causer une hausse de 4 p. 100 ou davantage. Les chiffres varient donc énormément.

L'un des mémoires que j'ai vus signale que 94 p. 100 du salaire ou du revenu des gagne-petits est dépensé pour la consommation, soit 18 p. 100 pour les produits alimentaires et le reste pour des combustibles, des appareils ménagers et les autres nécessités de la vie qui seront maintenant assujetties à la taxe.

Je voudrais savoir quelle est la réaction à tout cela au Yukon. D'abord, pensez-vous que ce chiffre est raisonnable?

Mme Gedrose: Je n'en suis pas certaine.

M. Whittaker: D'accord. Est-ce que, comme dans les autres régions, les femmes constituent un pourcentage élevé de la catégorie des gagne-petits au Yukon?

Mme Gedrose: Oui, bien sûr. Peu importe quels chiffres vous prenez. C'est toujours la même chose.

M. Whittaker: Vous nous avez dit que les 750\$ par année qu'on mentionne dans la publicité seront nettement insuffisants selon vous et ne compenseront même pas pour la hausse des loyers.

Mme Gedrose: En effet.

M. Whittaker: En moyenne, au Canada, les groupes à faible revenu perdront de 800\$ à 1,000\$ par année. Cela dépend des chiffres qu'on utilise. J'imagine que, comme la vie coûte plus cher au Yukon, cette perte sera sensiblement plus élevée. Est-ce exact?

Mme Gedrose: Vous avez sans doute raison.

Mme Knebel: Une brève question. Vous dites que la *Yukon Child Care Association* est un organisme sans but lucratif. Est-ce que vous êtes financés à plus de 50 p. 100 par le gouvernement ou recevez-vous une aide financière quelconque du gouvernement?

Mme Gedrose: Nous recevons par exemple de l'argent de la caisse des initiatives spéciales pour un bureau et une

[Texte]

library. We are getting funding from the Yukon Government to assist with our annual conference.

Ms Knebel: Do you know whether it will be over 50%?

Ms Gedrose: I am sorry; I do not know.

Ms Knebel: There was a special rule for over 50% government funding of non-profit organizations, and I was just trying to determine which side of the fence you would be on. Thank you.

The Chairman: Thank you.

Our next witness, representing the Yukon Federation of Labour, is the president, Ron MacDonald.

• 1345

Mr. Ron MacDonald (President, Yukon Federation of Labour): As an introduction I would just like to tell you that the Yukon Federation of Labour is a progressive organization that represents approximately 3,350 trade unionists in the Yukon Territory. As a federation, comprising some 22 union locals in both private and public sectors, we represent the lion's share of organized labour in the Yukon.

One of our founding principles is to represent workers concerning wages and working conditions. We believe that our mandate extends much farther than that and in fact encompasses not only our own members but those who are unorganized, and it is in this spirit that we have some grave concerns about the goods and services tax. Also we would like to welcome you here on behalf of our organization and thank you for including us in your hearings.

Unions and non-profit groups will have a 9% tax levied against them on all purchases of goods and services, examples—office rent, lawyers' fees, office supplies, hotel bills and travel expenses. This will mean a significant increased cost to them. That the public sector and non-profit organizations will be paying more tax while business pays less gives us grounds for concern. Public services like health, education, and day care may cut back services or raise their prices as a result.

• 1350

The manufacturers' sales tax is levied on sales of Canadian manufacturers to wholesalers and retailers and is hidden in the price of goods. The tax base is quite narrow. Most revenue comes from manufacturers' service taxes on automobiles, major appliances, fuels, alcohol, and tobacco, and virtually all goods have some MST buried in their price. The government has estimated that 50% of the revenue now collected from the

[Traduction]

bibliothèque. Nous recevons aussi des fonds du gouvernement du Yukon pour notre conférence annuelle.

Mme Knebel: Savez-vous si cela représente plus de 50 p. 100?

Mme Gedrose: Malheureusement, je l'ignore.

Mme Knebel: Il existe une règle spéciale pour les organismes sans but lucratif qui reçoivent plus de 50 p. 100 de leur financement du gouvernement et j'essayais simplement de savoir si vous faites partie de cette catégorie ou non. Merci.

Le président: Merci.

Notre prochain témoin, qui représente la Fédération du travail du Yukon, est son président, Ron MacDonald.

M. Ron MacDonald (président, Fédération du travail du Yukon): Je tiens tout d'abord à souligner que la Fédération du travail du Yukon est un organisme progressiste qui représente quelque 3,350 syndiqués du Territoire du Yukon. Notre fédération regroupe quelque 22 sections locales dans les secteurs privé et public et représente la plus grande partie des travailleurs syndiqués du Yukon.

L'un de nos principes de base consiste à défendre les intérêts des travailleurs relativement aux salaires et aux conditions de travail. Nous croyons cependant que notre rôle va beaucoup plus loin et que nous devons protéger non seulement nos propres membres, mais aussi les travailleurs non syndiqués et c'est dans cet esprit que nous nous préoccupons sérieusement de la taxe sur les produits et services. Au nom de notre organisme, je tiens à vous souhaiter la bienvenue au Yukon et à vous remercier de nous permettre de témoigner à vos audiences.

Les syndicats et les groupes sans but lucratif devront payer une taxe de 9 p. 100 sur tous les produits et services qu'ils achètent, notamment la location de bureaux, les honoraires d'avocats, les fournitures de bureau, les factures d'hôtel et les frais de déplacement. Cela augmentera sensiblement leurs dépenses. Nous sommes vraiment inquiets de voir que le secteur public et les organismes sans but lucratif paieront plus de taxes qu'auparavant alors que ce sera le contraire pour les entreprises. Les services publics comme la santé et l'éducation par exemple, ou les garderies d'enfants pourraient bien être contraints à des compressions, l'autre solution étant de relever leurs prix et tarifs.

La taxe sur les ventes des fabricants est perçue au moment de la vente du fabricant aux grossistes, puis aux détaillants, et est finalement dissimulée dans le prix de la marchandise. L'assiette fiscale en l'occurrence est très étroite. L'essentiel de la recette est constitué par ce qui est prélevé à la production des automobiles, des appareils ménagers, des carburants, de l'alcool et du tabac, mais cette taxe touche presque tous les biens produits. Le

[Text]

manufacturers' sales tax comes from businesses rather than consumers. Of course this ignores the fact that business costs are buried in a portion of the final retail price.

The key feature of the goods and services tax is that all of the effective tax burden will be on the consumer. Business will pay the new goods and services tax on their purchases of goods and services, but will be able to deduct this amount in full from taxes they collect on their sales and remit to the government. Business will collect the tax, but will pay nothing in return. In our view this reform of sales tax is seen as part of a wider process of lowering taxes on business by increasing taxes on individuals and consumers.

The goods and services tax will not apply to exports but only to goods and services sold in Canada. Canadians will pay more for Canadian goods than U.S. consumers. As a result of the tax Canadians will pay 9% tax on natural gas, whereas a U.S. consumer of Canadian gas will pay none. A U.S. tourist in Canada will be able to recover tax paid on rooms, purchases, etc. The Canadian consumers are subsidizing U.S. consumers by paying the tax.

Virtually all goods produced in Ontario and Quebec or imported by brokers are landed in Vancouver. Wholesale distributing points are Edmonton or Vancouver, and at this point goods may be purchased and redistributed at least twice, but more frequently three times, before reaching the Yukon. This is a part of the retail distributing network serving the less intensive Yukon market. The Yukon market is a network of small distributors employing fewer than 50 people each, specializing in selected markets in order to be a viable business.

Because of the additional handling in the Yukon and the territories, the 9% will accumulate into higher significant retail prices for northern consumers. Large wholesalers, who can control a greater portion of the distribution chain, from the manufacturers, imported brokers, to retail distributors, will be at a significant competitive advantage, since the 9% tax will be added on less frequently, in moving to the retail market from within a company, than it would be moving from company to company. This may be advantageous to southern Yukon centres, but it is a stifling inhibitor to rural and northern consumers and businesses and will affect employment opportunities.

The bulk of employment in the territory is generated by businesses of 50 people or fewer. These businesses will

[Translation]

gouvernement estime que pour le moment 50 p. 100 de la recette provenant de cette taxe sont versés par les commerces, par opposition aux consommateurs. On ne tient pas compte, dans ce calcul, de ce que les coûts des maisons de commerce sont inclus en partie dans le prix de détail final.

La caractéristique essentielle de la TPS est qu'elle sera en réalité acquittée par le consommateur. Les entreprises paieront la nouvelle taxe sur les produits et services au moment de l'achat de ces derniers, mais pourront en déduire le montant de la taxe prélevée au moment de la vente et remise à l'État. C'est-à-dire que les entreprises récupéreront la taxe, et ne paieront rien en échange. Cette réforme de la taxe de vente fait partie d'une réforme plus générale qui consiste à abaisser l'imposition des entreprises en augmentant l'impôt prélevé sur les particuliers et notamment les consommateurs.

La taxe sur les produits et services ne s'appliquera pas aux exportations, mais seulement aux produits et services vendus au Canada. Cela veut dire que les Canadiens paieront plus cher que les Américains les biens produits au Canada. Ainsi les Canadiens paieront une taxe de 9 p. 100 sur le gaz naturel, ce dont sera dispensé le consommateur américain. Le touriste américain au Canada pourra également récupérer les taxes payées sur les chambres et différents achats. Le consommateur paie en quelque sorte une taxe qui sert à financer la consommation américaine.

Les marchandises produites en Ontario et au Québec ou importées par des agents passent par Vancouver. La distribution en gros se fait à partir d'Edmonton ou de Vancouver, et à partir de là les marchandises sont achetées et redistribuées au moins deux fois, et très souvent trois fois, avant d'atteindre le Yukon. Voilà comment fonctionne le réseau de distribution de détail qui dessert les points isolés du marché du Yukon. Le marché du Yukon lui-même est un réseau de petits distributeurs qui emploient chacun moins de 50 employés et qui desservent des marchés choisis pour pouvoir se maintenir.

Étant donné les opérations de manutention supplémentaires nécessaires pour desservir le Yukon et les Territoires, la taxe de 9 p. 100 prélevée à chaque fois fera monter les prix de détail des marchandises vendues dans le Nord. Évidemment les grossistes importants, qui contrôlent une partie importante de la chaîne de distribution, de la fabrication au détaillant en passant par l'importation, seront avantagés puisque la taxe de 9 p. 100 s'appliquera moins souvent lorsque la marchandise sera acheminée jusqu'au détail à l'intérieur d'une même société au lieu de passer de société à société. Cela sera d'une certaine manière avantageux pour les centres du sud du Yukon, mais sera un frein au développement de la consommation et du commerce dans les régions rurales du Nord, avec les conséquences que cela aura sur l'emploi.

L'essentiel de l'emploi dans le territoire du Yukon est le fait d'entreprises qui n'ont pas plus de 50 employés. Le

[Texte]

be put under extreme competitive pressures. Many will not be able to withstand the drop in revenue as they reduce profits to compete. Many more will look to the employees for wage cuts in order to offset the reduced profits, in turn creating a weaker consumer market.

If I can interject for a moment, you had a spokesperson from a travel agency in here before your noon break who suggested that the employees would be looking for wage raises to offset their costs. Well, of course we submit it the other way: all the companies are going to be looking for wage cuts and therefore we are going to be in conflict again.

• 1355

Impact on housing: A critical shortage exists in Dawson, Whitehorse, Watson Lake... and are poorly developed in other towns. This tax, applicable to both building materials and services—contract and subcontractors—will “skyrocket” the price of new homes. The severity of the shortage will effectively increase, because of competition, the price of untaxed houses by an amount equivalent to the net tax effect.

The government claims the replacement of the manufacturers' service tax by the goods and services tax will raise investment by refunding the tax on business imports. It will increase international competitiveness by eliminating the bias against Canadian manufactured goods. It will enhance efficiency by equalizing the taxes on goods and services. They estimate there will be a long-run output of gain of 1.4%. The Conference Board recently forecast that goods and services would reduce the GDP by 0.5% in 1991 and increase the unemployment rate from 7.6% in 1990 to 8.3% in 1991. Most adversely affected will be the consumer services—restaurants, travel, and the clothing industry—subject to federal taxes for the first time. There would be no more positive impact until 1993, when the gains in net exports begin to outweigh the negative impact on domestic demand for services.

In conclusion, the technical paper provides estimates of a highly likely increase in the sales tax burden as a result of the changes from the old to the new tax. On top of this tax burden, prices will be higher if all the savings from the eliminated MST are not passed on to consumers. In reality prices will not fall by that amount, so real standards of living will fall by much more than the acknowledged tax increase.

[Traduction]

jeu de la concurrence pour ces entreprises sera extrêmement dur. Pour faire face à la concurrence elles seront obligées de réduire leur marge de profits, et nombreuses seront celles qui ne pourront pas survivre à cette perte de recettes. Elles seront encore plus nombreuses à vouloir comprimer la masse salariale pour compenser ces pertes, ce qui en retour réduira la masse monétaire disponible à la consommation.

Permettez-moi d'ouvrir une parenthèse, en vous rappelant ce qu'a dit ce témoin d'une agence de voyage avant midi. D'après lui les employés demanderaient des augmentations de salaire pour compenser leur relèvement du coût de la vie. Pour nous c'est exactement l'inverse qui va se produire: les entreprises vont comprimer les salaires, et nous allons nous retrouver dans une situation de conflit.

Répercussion sur le logement: A Dawson, Whitehorse, Watson Lake, il y a pénurie de logements grave... et dans d'autres villes la situation n'est guère brillante. Cette taxe, qui frappera les matériaux de construction et les services—des entreprises et des sous-traitants—va terriblement gonfler les prix des nouvelles constructions. En raison de cette pénurie que je viens d'évoquer, et pour des raisons de concurrence, le prix des logements exonérés d'impôt va augmenter d'un montant équivalent à l'effet de la nouvelle taxe.

Le gouvernement prétend par ailleurs que la création de cette nouvelle taxe sur les produits et services, qui vient remplacer la taxe à la fabrication, va stimuler l'investissement puisque les entreprises pourront récupérer la taxe payée sur leurs importations. Cela rendra les produits fabriqués au Canada plus compétitifs sur les marchés internationaux. En répartissant de façon égale les taxes sur les produits et services on gagnera en efficacité. Le gouvernement estime qu'à long terme le gain sera de 1,4 p. 100. Pourtant le «Conference Board» a prévu récemment que cette taxe sur les produits et services contribuerait à réduire le PIB de 0,5 p. 100 à partir de 1991, en faisant passer le taux de chômage de 7,6 p. 100 en 1990 à 8,3 p. 100 en 1991. Le secteur des services à la consommation sera gravement touché—les restaurants, l'industrie du voyage et celle du vêtement—puisque pour la première fois ils devront s'acquitter de cette taxe fédérale. Il faudra attendre 1993 pour que les gains dans les exportation commencent à compenser les effets négatifs sur la demande intérieure en services.

En conclusion, le document technique prévoit une recette nettement supérieure à ce qu'elle était par le passé. Si par ailleurs les économies qui résulteraient de la suppression de l'ancienne taxe sur les ventes des fabricants ne sont pas répercutées sur la consommation, les prix ne feront qu'augmenter. On peut d'ores et déjà prévoir que les prix ne seront pas en effet diminués du montant de l'ancienne taxe et que, de façon générale, le niveau de vie baissera plus qu'il ne sera augmenté.

[Text]

The government admits there will be an immediately negative impact from the goods and services tax with the increase in the CPI of 2.5%. The figures again lie, because everybody has a different set.

The Chairman: Every time there is an economic model—Mr. Manley alluded to this this morning—your economic model is dependent on the information that goes into it. That is why you see a wide range of numbers from economic models. As someone before us in Ottawa indicated... he did not want to say “garbage in, garbage out”, but that was basically his comment.

Mr. MacDonald: This is a low estimate, since it assumes the benefit from the elimination of the old manufacturers' sales tax will be passed on to consumers. This of course happens only in the perfect competitive world of economics. If inflation increases from 4% to 5% to the 8% to 9% range in early 1991, there is a real danger of lasting economic damage. The government assumes inflation will be a one-time thing, in part because it assumes workers will accept a cut in real wages.

Current figures available on the impact of the goods and services tax on an individual's before- and after-tax incomes are highly suspect in that, first, the sales tax revenues are likely understated, and secondly, the impact of inflation beyond 2.25% is not factored in.

The government proposal is that the public sector should bear at least some of the goods and services tax burden. At present the manufacturers' sales tax burden on the public sector is alleviated through various provisions; for example, the rebate on the purchase of some kinds of equipment. But there is a significant dollar impact that will remain in place. This raises the issue of why the public sector should pay goods and services on its input when business does not. It is clearly seen that business income will rise in many sectors because of the elimination of the sales tax on business inputs. Hence the need to introduce a new tax system that raises revenues from the Canadian consumer only.

The consistent pattern has been to hike the sales tax to deal with the deficit and to harmonize our tax system with that of the U.S. We see elimination of the existing manufacturers' sales tax burden on business inputs as part of the process of harmonizing with the United States which flows from the Free Trade Agreement. With the Free Trade Agreement and the elimination of tariffs, the MST becomes a competitive burden on the Canadian business which must be eliminated by shifting the sales tax burden onto the consumer. One major effect of reform of the personal income tax has been to move us much closer to the U.S. tax system.

[Translation]

Le gouvernement reconnaît d'ailleurs lui-même que dans l'immédiat les répercussions seront négatives, puisque l'indice des prix à la consommation augmentera de 2,5 p. 100. Mais chacun a un ensemble de données différentes, et on ne peut pas se fier aux chiffres.

Le président: Quel que que soit le modèle économique utilisé—M. Manley en parlait ce matin—tout dépend ensuite des chiffres qu'on utilise pour les projections. Voilà pourquoi on parvient à des résultats parfois très différents. Comme on nous l'a déjà dit à Ottawa... le témoin ne voulait pas vraiment dire que ça n'avait aucun sens, mais c'était en gros ce à quoi il faisait allusion.

M. MacDonald: En tous les cas le chiffre est considéré très bas, puisque le modèle part du principe que la suppression de l'ancienne taxe sera répercutée jusqu'au consommateur. Cela évidemment n'est vrai que sur le papier. Si d'une fourchette de 4 à 5 p. 100 l'inflation passe au début de l'année 1991 à un niveau de 8 à 9 p. 100, les dommages subis par notre économie risquent de se faire sentir très longtemps. Le gouvernement part du principe que cette poussée inflationniste n'aura lieu qu'une fois, et cela en partie parce qu'il imagine que les ouvriers accepteront une baisse réelle de leur pouvoir d'achat.

Les chiffres cités concernant les effets de cette nouvelle taxe sur les revenus des particuliers, avant et après impôt, sont largement suspects dans la mesure où l'on sous-estime d'abord la recette provenant de la taxe de vente, et—deuxièmement—on néglige, au-delà de 2,25 p. 100, le facteur inflationniste.

D'après le projet du gouvernement le secteur public devrait lui aussi assumer une partie de ce nouvel impôt. Or, pour le moment, ce même secteur public est, grâce à diverses dispositions, très souvent exonéré de cette taxe sur les ventes des fabricants; je pense par exemple aux différentes ristournes qui sont accordées pour l'achat de certains biens d'équipement. Malgré cela, il ne sera pas exonéré de tout. On se demande donc alors pourquoi le secteur public devrait payer une taxe sur les produits et services, là où les entreprises en seront exonérées. Il est clair que la suppression de la taxe de vente pour certains intrants d'entreprise permettra à celles-ci, dans beaucoup de secteurs, de faire croître leurs profits. En échange il a fallu imaginer un nouveau système qui prélève la recette fiscale au niveau du consommateur.

On a, de façon très systématique, eu recours à une augmentation de la taxe de vente pour régler le problème du déficit et s'aligner sur la fiscalité américaine. Cette suppression de la taxe sur les ventes des fabricants, pour les intrants d'entreprise, fait partie de cette nécessité d'uniformisation qui découle de l'Accord de libre-échange. Avec l'Accord de libre-échange et l'élimination des tarifs, la taxe sur les ventes des fabricants devient un fardeau qui nuit à la compétitivité des entreprises canadiennes, fardeau que l'on fait disparaître en le transférant aux consommateurs. Un des principaux effets de la réforme de l'impôt sur le revenu des particuliers a été de nous rapprocher considérablement du système fiscal des États-Unis.

[Texte]

[Traduction]

• 1400

The argument is that taxes on spending on goods and services will encourage individuals to save and invest, an argument which glosses over the important point that only the affluent are able to save rather than spend a considerable portion of their income. It is disturbing that the government has clearly set the stage to set up labour as the scapegoat for the inflationary impact of the new tax.

We do not oppose taxation of services in principle, but we are opposed to taxation on the basic necessities, such as groceries, home heating fuel, and some other goods and services taxed by the goods and services tax. We feel that for Yukon, as well as for other Canadians, this should be considered a necessity. Goods and service tax could be more acceptable if it were part of the wide tax reform that increased personal income tax on the upper income earners and perhaps raised revenue by other progressive means; for example, through a wealth tax or high sales and excise tax on luxury goods.

We oppose very strongly the increased reliance on sales/consumption taxes which bear most heavily on low and middle class earners.

Mr. Whittaker: Mr. MacDonald, welcome here today. As with other witnesses, we appreciate that you have put together a brief to present before the committee without a lot of lead time. We know the hardship that certainly brings to various groups and organizations within, but we certainly appreciate the opportunity of having you appear before us today and being here in Whitehorse.

The Conference Board of Canada has told us that the goods and services tax will see a loss in consumer spending. It will see an initial increase in the rate of unemployment. It will see us have an increased cost on all our social services. It will see an increase in our local taxes—provincial, municipal—through the sales tax structure and the income tax structure. It will also see that we will have higher exports and higher corporate profits. It will also have a devastating effect in some areas of the economy, such as in the service sector.

Having said that, you have alluded to some of the problems that have been foreseen with respect to wages and I would like to just explore that area a little bit. I have not yet heard anybody else before us—my hearing is not always that great, so it may well have been said—talk about the down aspect of it. We have talked about the inflationary spiral being caused by this. However, we have not heard of the potential for difficulties within the wage restraint; in other words, those small businesses and businesses in the service sector now fighting for their lives and looking for ways of cutting their costs and the

On prétend que les taxes sur les dépenses consacrées aux produits et aux services encourageront les individus à épargner et à investir, mais cet argument ne tient pas compte de ce que seuls les riches peuvent épargner une part considérable de leur revenu plutôt que de le dépenser. C'est inquiétant de voir que le gouvernement a nettement décidé que les travailleurs seraient le bouc émissaire de l'impact inflationniste de la nouvelle taxe.

Nous ne nous opposons pas à l'imposition des services en général, mais nous nous opposons à une taxe qui s'applique aux nécessités de base comme les aliments, le chauffage des maisons et d'autres biens et services touchés par la taxe. Nous croyons que pour le Yukon, comme pour les autres Canadiens, ces choses-là devraient être considérées comme une nécessité. La taxe sur les produits et services serait plus acceptable si elle faisait partie d'une vaste réforme fiscale qui augmenterait l'impôt sur le revenu personnel des gens qui ont un revenu élevé et peut-être aussi qui augmenterait le revenu par d'autres moyens progressifs; par exemple, par une taxe sur la richesse ou sur les ventes élevées et par une taxe d'accise sur les produits de luxe.

Nous nous opposons très fermement au recours plus systématique à des taxes sur les ventes et la consommation, qui pèsent le plus lourdement sur les personnes à revenu faible ou moyen.

M. Whittaker: Monsieur MacDonald, nous sommes heureux de vous accueillir ici aujourd'hui. Nous comprenons que, comme les autres témoins, vous avez bénéficié de bien peu de temps pour préparer un mémoire à l'intention du Comité. Nous savons que cela a imposé des contrariétés à divers groupes et à diverses organisations, mais nous vous remercions sincèrement de vous présenter devant nous et de nous permettre de vous entendre ici à Whitehorse.

Le «Conference Board» du Canada nous a dit que la taxe sur les produits et services entraînera une baisse des dépenses de consommation; qu'elle causera, au début, une hausse du taux de chômage; que le coût de tous nos services sociaux s'en trouvera accru, que nos taxes locales—provinciales, municipales—seront accrues à cause de la structure de la taxe de vente et de la structure de l'impôt sur le revenu; qu'il y aura aussi une hausse des exportations et une hausse des profits des sociétés; qu'elle entraînera aussi des effets dévastateurs dans certains secteurs de l'économie, par exemple dans les services.

Cela étant, vous avez fait allusion à certains des problèmes qu'il y a à prévoir en ce qui concerne les salaires et j'aimerais que nous revenions quelque peu là-dessus. Je n'ai entendu personne d'autre encore—d'ailleurs je n'entends pas toujours très bien et ces choses-là ont pu être dites—venir nous parler de l'effet de cette mesure sur le chômage. Nous avons parlé de la spirale de l'inflation qui pourrait être créée. Mais nous n'avons pas entendu dire que des problèmes pourraient surgir en ce qui concerne les salaires; en d'autres termes, il y a la situation des petites entreprises et des entreprises du

[Text]

impending difficulties of the demand, of course, to keep up with inflation by our labour sector and the demand of the employer to remain competitive.

Can you explore this for me just a little bit more?

Mr. MacDonald: We realize, of course, that every business has an employee. Our concern is that where businesses do have a right to make a profit, they also have an obligation to carry part of the burden. My concern is that I do not want to see any business go out of business, for when they are out of business we are down employees.

A wider discussion on that could go on all day, but I just basically touch on the fact that we are concerned from the labour point of view on the individual worker. As well, we are concerned about businesses; we are not just here on a one-sided issue.

• 1405

Mr. Whittaker: You go hand in hand with the idea that if business is successful, so are the wage-earners.

Can you tell me what the average wage is in the area—hourly, monthly or yearly?

Mr. MacDonald: I would have to set a figure and, as you say, figures do lie. There is a fair wage schedule of a tradesman in a range of \$19 to \$22 an hour. People from the hotel industry pay a lot less than that for services, as you are well aware. The minimum wage here is only \$5.39, and that has just gone up in the last year or so. Therefore, if you take the scope of wages from \$5.39 to \$20, it is kind of hard to get an average.

Mr. Whittaker: I have been told that the average wage for the Whitehorse area is approximately \$27,000 a year. Would that be a reasonable figure?

Mr. MacDonald: That would be a reasonable figure in most cases, yes.

Mr. Whittaker: Can you give us any idea how much of that figure would, by a family of two, go for consumption goods? Do you have any idea?

Mr. MacDonald: Depending on the price of groceries and where you shop, the consumption. . .

Mr. Whittaker: Do you have a rough estimate?

Mr. MacDonald: You suggested an estimate yourself of 90%, and I think that would be low.

Mr. Whittaker: Yes. I believe the figure I used was 94%, a figure that I had seen.

[Translation]

secteur des services qui s'efforcent tout simplement de survivre et qui recherchent des moyens de réduire leurs coûts. Il y a, bien sûr, le problème prévisible de la nécessité où se trouve notre secteur syndiqué de neutraliser les effets de l'inflation et il y a la nécessité où se trouve l'employeur de demeurer concurrentiel.

Pourriez-vous développer ce point-là quelque peu?

M. MacDonald: Nous nous rendons compte, bien sûr, que chaque entreprise a un employé. Ce que nous prétendons, c'est que, si les entreprises ont le droit de réaliser des profits, elles ont aussi le devoir de porter une partie du fardeau. Je ne voudrais pas voir des entreprises fermer leurs portes, car, lorsque cela arrive, nous devenons des employés en chômage.

Nous pourrions nous étendre là-dessus toute la journée, mais je voudrais seulement rappeler que, au point de vue syndical, nous nous soucions de chaque travailleur. Nous nous soucions aussi des entreprises; nous n'adoptons pas ici un point de vue unilatéral.

M. Whittaker: Vous souscrivez au principe voulant que le succès de l'entreprise rejaille également sur les employés.

Pouvez-vous me dire quel est le salaire moyen—horaire, mensuel ou annuel—dans la région?

M. MacDonald: Il est difficile d'arrêter un chiffre, car, comme vous l'avez dit, les chiffres ne sont pas fiables. Un ouvrier spécialisé peut gagner entre 19\$ et 22\$ de l'heure. En revanche, vous savez probablement que les salaires sont moins élevés dans l'hôtellerie. Le salaire minimum a été augmenté l'année dernière, je crois, et n'atteint que 5,39\$. Par conséquent, l'écart entre 5,39\$ et 20\$ de l'heure est énorme et ne se prête guère à l'établissement d'une moyenne.

M. Whittaker: On m'a dit que le salaire moyen est d'environ 27,000\$ dans la région de Whitehorse. Est-ce que cela vous paraît être un chiffre raisonnable?

M. MacDonald: Oui, dans la plupart des cas, cela me paraît normal.

M. Whittaker: Pouvez-vous nous dire quelle portion de ce salaire un couple doit-il dépenser pour l'achat de biens de consommation? Est-ce que vous pouvez nous donner un montant approximatif?

M. MacDonald: On peut dire que le prix des produits de consommation, selon les prix pratiqués par les magasins fréquentés. . .

M. Whittaker: Pouvez-vous nous donner un montant approximatif?

M. MacDonald: Vous avez vous-même estimé cette portion à 90 p. 100, ce qui me semble peu.

M. Whittaker: Oui, je crois que j'avais cité le chiffre de 94 p. 100 que j'avais rencontré quelque part.

[Texte]

Mr. MacDonald: Yes. You may be right on in that range. I do not think the average income family can put aside much money from their paycheques.

Mr. Whittaker: This is particularly true, I suppose, since we are in the Yukon Territory. When you are talking \$27,000... perhaps someone else here can help me with what is the average Canadian wage. It seems to me it is not that far out, as far as an average goes in most areas, so with the cost and the added burden of a tax, whatever savings that you people up here in the Yukon and the Northwest Territory areas may be making will go down now in the consumption tax. The savings will fall accordingly.

Mr. MacDonald: Oh, of course. If you look at the price of goods in Ontario, which does not have the distribution factor you need up here... the inflated price on an average loaf of bread here, I believe, is around \$1.50. I do not know, I do not buy the groceries. I presume it is a lot less in areas in Ontario.

The Chairman: I have just a couple of questions. You indicate that you recognize some 22 union locals. Does that consist of people in the mining industry too?

Mr. MacDonald: I am a member of the mining industry myself.

The Chairman: This morning we had the Yukon Chamber of Mines before us, and they brought up the two segments: those producing mines and the junior mining, the exploration side. Their feeling was that the goods and services tax would certainly be very beneficial to their economy, that because they are an exporter they should generally do well.

Manufacturers and people in the resource industry apparently will be better off because of the goods and services tax. Therefore, they should be more profitable. Therefore, your negotiations should be a little more fruitful as opposed to maybe the tourism side, which you talked about in your presentation. That is what we are hearing in the philosophical sense. You are the one who has to sit down at the table and bargain with them.

Of course, we are not going to see the implementation of the goods and services tax for another 15 months. It will probably be another 15 months after that before we really know the inflationary aspect. Again, you quoted the number from the finance papers. It could be 2.25%. The Conference Board of Canada, I think, said it would at 2.7%. Certainly by the end of 1992 we will all know exactly what it is, so we are into a three-year timeframe there.

Maybe you have not started to sit down and negotiate contracts. I am not sure where you are with contracts, but what is your personal sense as to how those negotiations will go?

[Traduction]

M. MacDonald: Ce montant me paraît assez juste. Je pense qu'une famille au revenu moyen ne peut pas faire beaucoup d'économies.

M. Whittaker: C'est d'autant plus vrai qu'il s'agit du Yukon. Il faudrait comparer ce salaire moyen de 27,000\$ au salaire moyen canadien. Il me semble que ce n'est pas beaucoup si on le compare à la moyenne de la plupart des régions. Par conséquent, avec les coûts et le fardeau supplémentaire d'une taxe sur les biens de consommation, les habitants du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest peuvent dire adieu à leurs économies.

M. MacDonald: Ça, c'est certain! Il suffit de comparer le prix des produits alimentaires en Ontario où les frais de distribution ne sont pas les mêmes que chez nous... ici un pain coûte environ 1,50\$. Je ne connais pas le prix exact, car je ne fais pas le marché. Je suppose que le pain coûte beaucoup moins cher dans certaines régions de l'Ontario.

Le président: J'aimerais vous poser quelques questions. Vous signalez que vous représentez environ 22 syndicats. Est-ce que cela comprend également les travailleurs de l'industrie minière?

M. MacDonald: Je suis moi-même membre de l'industrie minière.

Le président: La *Yukon Chamber of Mines* que nous avons entendue ce matin a fait la distinction entre les deux secteurs suivants: les mines en activité et le secteur de l'exploration minière. Selon les représentants de cet organisme, la taxe sur les produits et services sera très favorable à leur économie et leur secteur de l'industrie devrait s'en tirer généralement bien, étant donné qu'il exporte sa production.

Apparemment, la taxe sur les produits et services sera favorable aux fabricants et aux entrepreneurs de l'industrie des ressources naturelles. En conséquence, leurs profits devraient augmenter. Aussi, vos négociations devraient être un peu plus fructueuses que celles de l'industrie du tourisme dont vous avez parlé dans votre exposé. C'est le principe qui semble se dégager des discussions. Vous êtes de ceux qui devront s'asseoir à la table afin de négocier avec eux.

Bien entendu, la taxe sur les produits et services ne sera pas appliquée avant 15 mois. Ensuite, il faudra probablement attendre encore 15 mois avant de savoir véritablement quelle sera son incidence sur l'inflation. Vous avez cité les chiffres fournis par le ministère des Finances. Ce pourcentage pourrait être de 2,25 p. 100. Je crois que le *Conference Board* du Canada l'a chiffré à 2,7 p. 100. Je pense que nous avons encore trois ans à attendre, car nous serons fixés d'ici la fin de l'année 1992.

Vous n'avez peut-être pas encore commencé la négociation des contrats. Je ne sais pas exactement où vous en êtes, mais quelle est votre impression personnelle sur l'issue de ces négociations?

[Text]

[Translation]

• 1410

Mr. MacDonald: First, I hope you are wrong about all of us knowing by 1992 what this will cost, because we hope changes are made from what is proposed now.

As for the mining industries, there will be a significant increase in the cost of material. We are assuming, of course, as everybody else is, that they have to recover their costs from somewhere. Now, labour negotiations with companies are always an ongoing thing and it is not something you generally discuss in public. But I can see the impact on the tax affecting negotiations and contracts, which is a short answer to your long question.

The Chairman: I recognize that you cannot do negotiations publicly, but are you anticipating that the negotiations will be a little tougher, then?

Mr. MacDonald: I am assuming negotiations will be a little tougher because we are assuming the tax will go ahead as proposed.

The Chairman: In your proposal—and we talked with the witness before you representing the child care association—it is quite clear that you are opposed to the taxation of basic groceries.

Mr. MacDonald: We know taxation is a fact of life. I am opposed to taxation on any necessary item you need to sustain life, yes, and that would definitely include groceries.

Mr. Manley: You have added home heating fuel to the list of things you think ought to be exempt as well. Are there other items you think we should be looking at exempting?

Mr. MacDonald: No doubt you have heard from people all over Canada on labour's views on exemptions.

Mr. Manley: Books, legal services, you name it, we have heard it. But what do you think?

Mr. MacDonald: My own personal opinion is that taxes are a fact we have to live with. Everybody will have to pay taxes, and taxes should be a responsibility of everybody. If you are singling out individual items to be taxed, that would depend on the market for that item. It was indicated that the mines were happy that the product... Well, they will be happy only as long as they are getting their price. If their price goes down, they will want to see some exemptions on paper products as well.

Mr. Manley: Mr. MacDonald, there is an element here I would like to draw to your attention. We have talked a lot about whether the savings on the manufacturers' sales tax will get passed on to the consumer and what is going to happen. As you say in your brief, maybe as much as half the manufacturers' sales tax is currently eaten by the companies and a couple of things can happen with that. The savings could get passed on to the consumer; the

M. MacDonald: Tout d'abord, j'espère que vous vous trompez en disant que nous saurons tous combien cela coûtera d'ici 1992, car nous espérons que des changements seront apportés à ces propositions.

Pour ce qui est du secteur minier, le coût de l'équipement augmentera dans une large mesure. Bien sûr, nous supposons comme tout le monde qu'il devra récupérer cet argent quelque part. Les négociations syndicales avec les compagnies sont un processus permanent dont on ne discute généralement pas en public. Néanmoins, je peux concevoir que la taxe aura des répercussions sur les négociations et les conventions collectives, pour répondre en quelques mots à votre question.

Le président: Je reconnais que vous ne pouvez pas négocier publiquement, mais vous attendez-vous à ce que les négociations soient un peu plus difficiles?

M. MacDonald: Elles le seront probablement si les dispositions relatives à la taxe ne sont pas modifiées.

Le président: Il ressort de votre mémoire—et nous en avons discuté avec le témoin précédent qui représentait l'Association des garderies—que vous vous opposez à ce que les produits alimentaires de base soient taxés.

M. MacDonald: Nous savons bien que les taxes sont inévitables. Toutefois, nous nous opposons à ce que l'on taxe les articles de première nécessité, ce qui comprend certainement les produits alimentaires.

M. Manley: Vous avez ajouté le fuel domestique à la liste des produits qui devraient être également exonérés. Y a-t-il d'autres articles qu'il faudrait songer à exonérer, selon vous?

M. MacDonald: Vous avez certainement entendu l'opinion des syndicalistes de tout le pays au sujet des exonérations.

M. Manley: Nous avons entendu parler des livres, des services juridiques et ainsi de suite. Mais qu'en pensez-vous?

M. MacDonald: Personnellement, je crois que les taxes sont inévitables. Tout le monde doit en payer. Pour ce qui est des produits à exonérer, tout dépend du marché. On a dit que les mines étaient satisfaites... Elles le seront uniquement tant qu'elles obtiendront le prix qu'elles demandent. Si les prix baissent elles réclameront également des exonérations.

M. Manley: Monsieur MacDonald, je voudrais attirer votre attention sur un point. On a dit que le consommateur bénéficierait de l'économie réalisée sur la taxe sur les ventes des fabricants. Comme vous le dites dans votre mémoire, les compagnies absorbent actuellement jusqu'à 50 p. 100 de cette taxe de vente et il y a plusieurs scénarios possibles. Il se peut que le consommateur bénéficie de l'économie réalisée ou que ce

[Texte]

savings could get passed on to the employees; the savings could get passed up through the profit line to the shareholders. I think the intention is that, since the consumers will pick up the tab for the goods and services tax, they ought to get the savings in the manufacturers' sales tax. I would urge you therefore, as part of the union mechanism, to ensure in your negotiations that we see that this burden does get passed on to the people who are ultimately going to pay the new tax.

Mr. MacDonald: We are assuming that it will all be put back into the system. If it is put back into the system, we would like to have it passed on to the people who are going to carry the burden for it, yes.

Mr. Manley: That is exactly right.

The Chairman: Mr. MacDonald, we are finished. You put in a very extensive brief this morning. I do not know if, while you were sleeping last night, you were preparing yourself for some question that we would answer. Maybe you have a crackerjack answer and we never asked the question. Are there any questions we missed that you want to make in a final summary?

• 1415

Mr. MacDonald: I never answer questions at any time, unless I absolutely have to. I would like to thank you again for coming here. It is nice to see that we are finally getting included in Canada, where we do carry a big burden on the taxpayer. We are always last to be included in anything here and in our sister territory.

The Chairman: Quite frankly, we are here because we asked for briefs from across the country, and certainly the Yukon submitted a number of briefs. It is because of the interest these Canadians, your neighbours, have shown that we are here. If you did not show the interest, maybe this part of the agenda would not have taken place. We are here because we received numerous briefs from the Yukon.

We have had a full day of hearings here, so certainly it is cost effective for us because of the number of groups. We are here because the people in the Yukon took the time to respond to show there was an interest in the hearing. We were certainly pleased to accommodate them. It has been a pleasure meeting people like yourself. Thank you.

Mr. MacDonald: Thank you.

The Chairman: Our next witness is from the Little Salmon Carmacks Indian Band, Chief Roddy Blackjack. He does not have a brief. He has come in to represent the Indian band. He would like to have just a few moments to make some comments for us. Welcome, Chief, and make yourself comfortable.

Chief Roddy Blackjack (Little Salmon Carmacks Indian Band): Good evening, ladies and gentlemen.

[Traduction]

soit plutôt l'employé ou encore l'actionnaire sous forme de bénéfice. Étant donné que le consommateur devra payer la taxe sur les produits et services c'est lui qui devrait profiter de l'économie réalisée sur la taxe sur les ventes des fabricants. Par conséquent, je vous exhorte à veiller, lors de vos négociations syndicales, à ce que les bénéficiaires soient ceux qui paieront la nouvelle taxe.

M. MacDonald: Nous partons du principe que cet argent sera réinjecté dans la chaîne de distribution. Si c'est le cas, nous aimerions effectivement que ceux qui paieront en fin de compte en profitent.

M. Manley: Précisément.

Le président: Monsieur MacDonald, nous avons terminé. Vous avez présenté ce matin un mémoire très approfondi. J'ignore si vous vous êtes préparé à répondre à nos questions pendant que vous dormiez la nuit dernière. Peut-être avez-vous une excellente réponse à une question que nous ne vous avons pas posée. Y a-t-il des questions que nous avons oubliées et que vous aimeriez aborder en guise de conclusion?

M. MacDonald: J'ai pour habitude de ne jamais répondre aux questions à moins d'y être obligé. Je tiens à vous remercier une nouvelle fois d'être venus chez nous. On se décide à nous considérer comme faisant partie du Canada lorsqu'il s'agit d'imposer un lourd fardeau aux contribuables. Les deux territoires sont toujours les derniers sur la liste.

Le président: En fait, nous sommes ici parce que nous avons demandé des mémoires dans toutes les régions du pays et parce que le Yukon nous en a envoyé un certain nombre. C'est aussi en raison de l'intérêt manifesté par la population de la région. Si vous n'aviez pas manifesté cet intérêt, nous n'aurions peut-être pas inclus le Yukon dans notre itinéraire. Nous sommes ici parce que nous avons reçu de nombreux mémoires.

Nous avons tenu une journée complète d'audiences et cela a certainement été rentable en raison du nombre de groupes qui y ont participé. Nous sommes ici parce que la population du Yukon a pris la peine de manifester son intérêt pour nos audiences. Nous nous sommes faits un plaisir de lui donner satisfaction. Et nous avons eu grand plaisir à vous rencontrer.

M. MacDonald: Merci.

Le président: Le témoin suivant est le chef Roddy Blackjack, de la bande indienne *Little Salmon Carmacks*. Il n'a pas de mémoire. Il est venu pour représenter sa bande. Il voudrait quelques minutes pour nous faire un certain nombre d'observations. Bienvenue chef, mettez-vous à l'aise.

Le chef Roddy Blackjack (Bande indienne Little Salmon Carmacks): Bonsoir, mesdames et messieurs. Je

[Text]

Thank you very much for your welcome to sit in front of your committee.

I wrote a letter to Ottawa about this 9% goods and services tax, which is going to be hard on my people in the Yukon, the aboriginal people. Most of the people on whom this tax will be hardest will be trappers. The fur business is poor sometimes. The tax has to be paid out of the money from fur. This is going to hurt the Indian people in the Yukon.

It seems that I have to face you guys here in Whitehorse by myself. I want to talk about the high cost of living for all the people who live in the Yukon. It is really pretty hard for the people; this is what I would like to mention to you people about this 9% goods and services tax. I do not know what it means, as this is the first time I ever heard of it.

I met quite a few people downtown this morning. I talked to them and they all disagree with this tax you guys are talking about here in the Yukon, far north from Ottawa. I just want to let you know that my people, the aboriginal people in the Yukon, disagree with the 9% tax you guys are talking about. It is hard for them in view of the high cost of living in the Yukon. They do not have the kinds of jobs you guys have in Ottawa. I know; I have been to Ottawa myself.

My people told me to ask you to tell the Minister of Indian Affairs and all the top people in Ottawa about the high cost of living in the Yukon. We had enough problems even before this tax was mentioned. Gas, groceries, cost of hotels and rent were going up—everything. We will not be able to pay for everything that is being taxed. I think my people, just the way things are going to be. . . a high cost of living hurts everything, and a little more tax is going to increase what they are paying for.

• 1420

Gentlemen, that is all I would like to say at this time. I have another appointment to attend. I am glad I could have been here to mention all of this to you. Thank you very much.

The Chairman: Thank you.

Mr. Whittaker: Do you have time just to answer a couple of questions?

Chief Blackjack: Yes.

Mr. Whittaker: We take your point well, as has been made by many of the other people in the Yukon, that those in northern Canada will certainly be hit harder by a straight tax on everything. You, sir, are the first native Canadian to appear before the committee, and I want to thank you for that, but it also brings up some other questions of the tax on the native community—not just on you as northern Canadians. We recognize and appreciate that northern Canadians are going to take a harder hit because of your higher costs up here. Are you prepared to

[Translation]

vous remercie beaucoup de votre invitation à comparaître devant votre Comité.

J'ai écrit une lettre à Ottawa au sujet de la taxe de 9 p. 100 sur les produits et services qui aura des répercussions négatives sur les autochtones du Yukon. La plupart des gens qui seront les plus touchés par cette taxe sont des trappeurs. L'industrie de la fourrure ne marche pas toujours très bien. Il faut payer la taxe sur l'argent que rapporte la fourrure. Cela va faire du tort aux Indiens du Yukon.

Il semble bien que je doive vous affronter seul. Je voudrais vous parler du coût de la vie élevé de la population du Yukon. La situation est assez difficile; voilà ce que je voudrais vous préciser au sujet de cette taxe de 9 p. 100 sur les produits et services. J'ignore ce qu'elle signifie car c'est la première fois que j'en entends parler.

J'ai rencontré plusieurs personnes en ville ce matin. Elles étaient toutes contre cette taxe dont vous venez nous parler ici, bien loin d'Ottawa. Je tiens seulement à ce que vous sachiez que mon peuple, les autochtones du Yukon, n'est pas d'accord avec cette taxe de 9 p. 100. Le coût de la vie est déjà très élevé au Yukon. Les gens n'ont pas le genre d'emploi que vous avez à Ottawa. Je le sais, car je suis allé moi-même à Ottawa.

Mon peuple m'a chargé de vous demander de dire au ministre des Affaires indiennes et à tous les hauts fonctionnaires d'Ottawa que le coût de la vie est très élevé au Yukon. Nous avons déjà suffisamment de problèmes avant qu'il soit question de cette taxe. L'essence, les produits alimentaires, le prix des chambres d'hôtel et les loyers, tout va augmenter. Nous ne pourrions plus acheter tous ces articles taxés. Du train où vont les choses. . . la cherté de la vie fait du tort à tout le monde et une taxe supplémentaire va encore augmenter les prix.

Messieurs, c'est tout ce que j'ai à dire pour le moment. J'ai un autre rendez-vous. Je me réjouis d'avoir pu venir ici pour déclarer ce que j'avais à dire. Merci beaucoup.

Le président: Merci.

M. Whittaker: Auriez-vous le temps de répondre à une ou deux questions?

Le chef Blackjack: Oui.

M. Whittaker: Comme bien d'autres gens du Yukon, vous dites que la population du nord sera plus durement touchée par une taxe s'appliquant à tous les produits et services. Vous êtes le premier autochtone du Canada à comparaître devant notre comité et nous tenons à vous en remercier, mais cela soulève d'autres questions quant aux effets de la taxe sur les autochtones et pas seulement les Canadiens du Nord. Nous reconnaissons que le Nord sera touché plus durement du fait que tout coûte plus cher dans votre région. Êtes-vous prêt à répondre à des

[Texte]

answer any questions as far as the aspect of it on the native community goes, such as whether you will be hit harder or on how some of the technical aspects of, I believe, section 87 of the Indian Act will hit and how it will affect the native community?

Chief Blackjack: The native community is rebuilding the housing and all materials are going to be taxed. Here in Whitehorse we deal with Beaver Lumber, and all the first nations in the Yukon deal with lumber, plyboard and stuff like that. We also deal with the CMHC—renting. The people pay for rent every month.

One thing I forgot to mention is that it is also going to be heavy on the pensioner. The pension moneys are not big enough to go buy with now. I think most of the pensioners asked me to mention that it is hard to go buying with this pension money every month, because of the high cost of living in the Yukon.

Mr. Whittaker: Can you give us any idea, Chief, as to the employment rate within your band, for instance? How many people under the age of 65 are employed within your band? Give me rough figures. I do not expect total accuracy, as I understand those figures are very hard to come by.

Chief Blackjack: Do you mean office staff workers?

Mr. Whittaker: No, no. Of the people in your band, how many of those people are working either in band functions or in the outer community?

Chief Blackjack: There is a lack of jobs where I come from, Carmacks, which is 100 miles away from here. We used to have a discovery mine and a coal mine. They used to work in those kinds of places before, but everything is shut down now, so they just...

Mr. Whittaker: Are a lot of your people on fixed incomes now?

Chief Blackjack: No, they are back in the trapping business. As I said, for the first time, the fur business is poor. It is only lynx and they get only a few dollars out of it. Out of this money, they have to pay taxes to buy things like haircuts and all the other things besides.

• 1425

I do not know what else you guys are going to tax. That is the problem I have. I have a paper in front of me, which is a priority for this tax business.

Mr. Whittaker: You have to understand, Chief, that all of us are not from the government side here. I am from the New Democratic Party and Mr. Manley is from the Liberal Party. We are trying to fight against this tax. We are here to hear suggestions and alternatives and to find

[Traduction]

questions concernant les répercussions de la taxe sur la communauté autochtone? J'aimerais savoir par exemple si vous serez touchés plus durement ou si la taxe aura des répercussions sur certains aspects techniques de l'article 87 de la Loi sur les Indiens, si je ne me trompe?

Le chef Blackjack: La communauté autochtone rebâtit des logements et tous les matériaux de construction vont être taxés. À Whitehorse, nous achetons nos matériaux chez le Castor bricoleur et toutes les Premières nations du Yukon utilisent du bois de construction, du contre-plaqué et d'autres matériaux de ce genre. Nous louons également des logements à la SCHL. Il faut payer un loyer chaque mois.

J'ai oublié de mentionner que cette taxe fera également du tort aux retraités. Leurs chèques de pension sont déjà insuffisants. La plupart des retraités m'ont demandé de vous dire qu'ils avaient du mal à joindre les deux bouts en raison du coût élevé de la vie au Yukon.

M. Whittaker: Chef, pourriez-vous nous donner une idée du taux d'emploi de votre bande, par exemple? Combien de membres de votre bande âgés de moins de 65 ans exercent un emploi? Donnez-moi un chiffre approximatif. Je ne vous demande pas de chiffres exacts, car je sais qu'il est difficile de les obtenir.

Le chef Blackjack: Parlez-vous des employés de bureau?

M. Whittaker: Non. Je parle des gens de votre bande. Combien d'entre eux travaillent soit pour la bande, soit à l'extérieur?

Le chef Blackjack: Nous manquons d'emplois à l'endroit d'où je viens, Carmacks, qui est situé à 100 milles d'ici. Nous avions une mine de prospection et une mine de charbon. Malheureusement, tout a été fermé si bien que...

M. Whittaker: Y a-t-il beaucoup de membres de votre bande qui ont un revenu fixe?

Le chef Blackjack: Non, ils ont repris le piégeage. Comme je l'ai dit, pour la première fois, le commerce de la fourrure marche mal. Les gens de ma bande ne prennent que du lynx pour lequel ils n'obtiennent que quelques dollars. Ils vont devoir payer des taxes sur des coupes de cheveux et tout le reste avec cet argent.

C'est à se demander qu'est-ce qui ne va pas être taxé. Vous voyez où nous en sommes. J'ai sous les yeux un document indiquant que cette taxe est une question prioritaire.

M. Whittaker: Chef, vous devez comprendre que nous ne représentons pas tous le gouvernement. Je suis du Nouveau Parti démocratique et M. Manley est du Parti libéral. Nous nous opposons à cette taxe. Nous sommes ici pour entendre vos suggestions et établir quelles sont vos

[Text]

out what the difficulties are. We are not here to push the tax; we are here to hear you on the tax.

Chief Blackjack: Oh, I see.

Mr. Whittaker: We are not trying to sell you on the tax, although the chairman might be.

Mr. Manley: He has not sold it to us yet.

The Chairman: Anyway, I appreciate your appearing. You have indicated you have another commitment to go to. We appreciate your taking the time today to come down to appear before us. Thank you very much.

Chief Blackjack: Thank you very much.

The Chairman: We are waiting to see where we are here. We are about half an hour ahead of schedule. We are waiting for a representative from the Yukon Indian Women's Association, who did not expect to be on the agenda for another 45 minutes yet. Understandably this is why she is not here. A small business person also wanted to appear before us.

Is the Council for Yukon Indians here? Is David Joe present? Daniel St-Jean? Again, rather than make them sit all day, we have put them on at the end of the agenda. Is there anyone here who would like to take a few moments to comment? We have a little window of opportunity here. Failing that, we will take just a short recess until the witnesses appear.

Mr. Whittaker: We are very open to hearing anybody.

The Chairman: No? We are very informal so we will call a momentary pause in hearings and we will reconvene at 3 p.m.

• 1428

• 1523

The Chairman: We would like to welcome a representative from the Council for Yukon Indians, who has termed himself a negotiator, David Joe. The Council For Yukon Indians will be submitting a brief to the committee later, so we do not have a brief in front of us. However, Mr. Joe would like to enlighten us with the council's views on issues concerning the goods and services tax.

• 1525

Mr. David Joe (Negotiator, Council For Yukon Indians): Thank you, Mr. Chairman.

First of all, by way of background, I should advise that I am a Southern Tutchone Indian from the Yukon Territory, and I am a member of the Champagne-Aishihik Indian Band. There are a number of bands in the Yukon Territory. Presently we have 14 bands in the Yukon—14

[Translation]

difficultés. Nous ne sommes pas là pour vous convaincre des avantages de la taxe. Nous sommes là pour entendre votre opinion.

Le chef Blackjack: Je vois.

M. Whittaker: Nous n'essayons pas de vous convaincre des avantages de la taxe, même si le président cherche peut-être à la faire.

M. Manley: Nous, il ne nous a pas encore convaincus.

Le président: Quoi qu'il en soit, je vous remercie d'être venu. Vous nous avez dit que vous aviez un autre rendez-vous. Nous vous remercions d'avoir pris le temps de venir ici aujourd'hui. Merci beaucoup.

Le chef Blackjack: C'est moi qui vous remercie.

Le président: Voyons où nous en sommes. Nous avons environ une demi-heure d'avance sur notre horaire. Nous attendons une représentante de l'Association des femmes indiennes du Yukon qui ne devrait pas arriver avant trois quarts d'heure. C'est sans doute pourquoi elle n'est pas encore là. Le propriétaire d'une petite entreprise voulait également venir.

Le Conseil des indiens du Yukon est-il là? David Joe est-il présent? Daniel St. Jean? Encore une fois, au lieu de les faire attendre toute la journée, nous les avons inscrits à la fin de notre ordre du jour. Y a-t-il quelqu'un parmi vous qui voudrait faire quelques observations? Vous avez quelques minutes pour le faire. Sans quoi nous allons suspendre brièvement la séance jusqu'à l'arrivée des témoins.

M. Whittaker: Nous sommes prêts à entendre quiconque voudra la parole.

Le président: Non? Nous allons donc suspendre momentanément notre audience et nous nous réunirons de nouveau à 15h.

Le président: Je souhaite la bienvenue aux représentants du Conseil des Indiens du Yukon, M. David Joe, qui se dit négociateur. Même si le Conseil a choisi de soumettre ultérieurement son mémoire au Comité, M. Joe voudrait quand même nous exposer la position du Conseil des Indiens du Yukon sur la taxe sur les produits et services.

M. David Joe (négociateur, Conseil des Indiens du Yukon): Merci, monsieur le président.

D'abord, laissez-moi me présenter. Je suis un Indien tutchoni du Sud, du Territoire du Yukon, et membre de la bande indienne Champagne-Aishihik. Le Yukon compte actuellement quatorze bandes au moins. J'ai déjà travaillé pour la bande la plus septentrionale du

[Texte]

and counting, I guess one could say. The most northerly band we have in the Yukon Territory is a band I have worked for in the past, and that is the Old Crow Indian Band, also known as the Vuntut Gwichin Tribal Council.

Given the diversity of the bands in the Yukon, it is obvious, given that the cost of living in the Yukon is very high, that any proposed tax on goods and services will clearly have an enormous impact on Indian people in the Yukon Territory. It is recognized, I think, in all circles that Indian people within the Yukon Territory are at the bottom rung, if you like, of the socio-economic ladder. Consequently, any tax that would be considered for goods and services clearly would have an impact on that particular segment of Yukon society.

The Yukon Territory, I should advise, is also one of those areas that is not covered by a treaty. Consequently, we maintain—that is, the Yukon Indian people, who number approximately 6,000—that we still have aboriginal title to the Yukon Territory. As a result of this belief that we have this title, we have entered into negotiations with the Government of Canada under a comprehensive land claim settlement. We have initialed a comprehensive claim, dated May 29 of this year. I guess this is a reflection of current Canadian government policy to negotiate comprehensive claims throughout Canada.

I should also advise that these negotiations are carried out and certainly are consistent with the current policy of the government to negotiate comprehensive claims with the native peoples in Canada who have an outstanding aboriginal claim and interest in the Yukon Territory. This process has been ongoing in the Yukon Territory since 1973 and has culminated in this agreement dated May 29 of this particular year.

• 1530

One of the major issues has been the issue of taxation within the comprehensive claim agreement, and the Government of Yukon in particular has maintained that any tax advantage that may be shared by Indian people in the Yukon under section 87 of the Indian Act may be unfair. As a result of that stance we have attempted to embrace that question and try to reach an agreement on our understanding of what rights we would have under section 87, which would speak, of course, to the taxation rights as we understand them. As a result, I think it is pertinent to refer to section 87 at this time.

The Chairman: Mr. Joe, we certainly appreciate your coming forward on section 87. I know you are going to explain it, and I hope you can explain it to us in layman's terms. We are very interested in this.

Mr. Joe: In essence, Mr. Chairman, in trying to understand section 87, of course it was clarified by the Supreme Court of Canada in 1983. The first matter is that the personal property of an Indian situated on a reserve is exempt. In the Yukon Territory we have six reserves, three of which are occupied by Indians in the Yukon

[Traduction]

Territoire, c'est-à-dire la bande de Old Crow, connue aussi sous le nom de Conseil tribal Vuntut Gwichin.

Étant donné la diversité des bandes qui existent au Yukon et la cherté de la vie sur le Territoire, il est clair que toute taxe sur les produits et services, peu importe le pourcentage, lèsera énormément les Indiens du Yukon. Tous les milieux savent que les Indiens du Yukon sont au bas de l'échelle socio-économique. Par conséquent, une taxe sur les produits et services ne pourrait que nuire à cette partie de la population du Yukon.

Dois-je préciser que le Territoire du Yukon est un des rares endroits non couverts par un traité au Canada? Les Indiens du Yukon, qui sont environ 6,000, maintiennent donc qu'ils ont encore un droit sur le Territoire. Puisque nous croyons avoir ce droit, nous avons entamé avec le gouvernement du Canada des négociations en vue du règlement global de nos revendications territoriales et paraphé, le 29 mai dernier, une entente en ce sens. Cela illustre la politique actuelle du gouvernement canadien, de négocier partout au Canada des règlements globaux.

Puisqu'il veut négocier de façon globale avec les peuples autochtones au Canada, nous faisons valoir notre revendication territoriale non encore résolue et nos intérêts dans le Territoire du Yukon. Notre revendication remonte à 1973 et a abouti à un accord signé le 29 mai.

La taxation a été l'un des grands enjeux des revendications générales, et le gouvernement du Yukon en particulier soutient que tout avantage concédé aux Indiens du Yukon à cet égard en vertu de l'article 87 de la Loi sur les Indiens pourrait être injuste. C'est ainsi que nous avons essayé de cerner la question et de parvenir à une entente en faisant valoir notre interprétation des droits que nous confère l'article 87. Il serait donc bon que nous parlions maintenant de l'article 87.

Le président: Monsieur Joe, nous vous remercions de soulever la question de l'article 87. Je sais que vous allez l'expliquer et j'espère que ce sera dans des termes que nous pourrions comprendre. La question nous intéresse vivement.

M. Joe: Monsieur le président, il faut d'abord dire que l'article 87 a été précisé par un arrêt de la Cour suprême du Canada en 1983. Avant tout, la propriété personnelle d'un Indien est exonérée quand elle se trouve dans une réserve. Dans le Territoire du Yukon, il y a six réserves dont trois sont habitées par des Indiens du Territoire.

[Text]

Territory. Unlike in southern Canada, those reserves are very small reserves. The six reserves in totality are probably less than one square mile. These reserves, as I say, are a lot smaller than the reserves in southern Canada.

Then, unlike in southern Canada, these reserves are not in a strategic fashion located near an urban centre, or certainly within an urban centre, such as Vancouver. The Squamish Indians have a reserve in North Vancouver, for example. The Musqueam also have a reserve near Vancouver. Of course there are four big reserves around Edmonton. We have these circumstances in which the Indians in the Yukon do not have any reserves near those locales. Hence the ability for us to maximize the exemption the Supreme Court of Canada said we had in 1983 for personal property that is located on a reserve in respect of income is not an enormous one. We have attempted to make this point in our discussions with the Government of Canada.

If we accept what the Supreme Court of Canada said in 1983, that an Indian is not required to pay tax on income earned from a corporation with its head office on a reserve while he is residing on the reserve, that being personal property and that being tax exempt. . . now we have attempted to look at that issue in the Yukon, and we have characterized it and have come to an agreement in the context of our agreement with the Government of Canada. In this particular agreement with the Government of Canada we have a section dealing with tax in Canada. In attempting to be fair to other Yukoners who reside in Yukon, not, as it were, to take advantage of, or extreme advantage of, section 87, we have put in a section at the insistence of the Government of Canada and the Government of Yukon that we forgo any access to section 87. That is, we would not make that section apply within the Yukon Territory. We have accepted that. As a result of that the Government of Canada has agreed to pay us, the Indians of the Yukon. . . in lieu of our forgoing of our access to section 87 they have agreed to pay us approximately \$25.3 million in 1988 dollar values.

• 1535

All was going fine and well. We were aware of the possibility of a GST and we asked the governments, in particular the Government of Canada at that time, about the possibility of a GST, and we asked about its application.

We were advised at that time, probably from the existing information that the government negotiators had access to, that if government decided to adopt a goods and services tax, this goods and services tax in fact would have equal application for all residents of Canada, so therefore any exemption that may be applicable with respect to section 87 would not factor into the amount of compensation that the government would pay, or certainly would not factor into the possibility to preclude section 87 in the Yukon Territory.

[Translation]

Contrairement aux réserves du Sud, les nôtres sont très petites. Au total, la superficie des six réserves équivaut probablement à moins d'un mille carré. Ces réserves sont donc beaucoup plus petites que les réserves méridionales.

En outre, contrairement à la situation des réserves du Sud, les nôtres ne sont pas situées près de centres urbains, et certainement pas dans des centres urbains, comme on en voit à Vancouver. En effet, les Squamish ont une réserve dans Vancouver Nord, par exemple, et les Musqueam en ont une près de Vancouver. On sait qu'il existe quatre grandes réserves près d'Edmonton. Dans notre cas, les Indiens du Yukon n'ont donc pas de réserve en milieu urbain, si bien qu'il ne nous est pas facile de maximiser l'exonération que la Cour suprême du Canada nous a accordée en 1983 pour toute propriété personnelle au revenu touché dans une réserve. Nous avons donc fait valoir cet argument lors de nos discussions avec les représentants du gouvernement du Canada.

Si l'on retient l'arrêt de la Cour suprême du Canada de 1983, un Indien n'est pas tenu de verser d'impôt sur un revenu qu'il touche auprès d'une société dont le siège social se trouve dans une réserve, s'il habite dans la réserve, car cela est considéré comme propriété personnelle et est exonéré. Nous avons étudié les caractéristiques particulières de la situation du Yukon et cela a abouti à un accord inscrit dans l'entente que nous avons conclue avec le gouvernement du Canada. En effet, un des articles de cette dernière entente porte sur la taxation. Par souci d'équité envers les autres habitants du Yukon, et pour ne pas profiter indûment de l'article 87, nous avons accepté à la demande du gouvernement du Canada et de celui du Yukon d'inclure dans l'entente un article par lequel nous renonçons à nos droits en vertu de l'article 87. Autrement dit, l'article 87 ne s'applique pas au Territoire du Yukon. Cela, nous l'avons accepté. En échange, le gouvernement du Canada a accepté de payer aux Indiens du Yukon une certaine somme puisqu'ils renonçaient à faire valoir les droits conférés par l'article 87, et cette somme était d'environ 25,3 millions de dollars en dollars de 1988.

Tout cela nous semblait bel et bien. Nous savions alors que l'on envisageait d'imposer une TPS et nous avons demandé aux gouvernements, surtout au gouvernement du Canada, ce qui en serait de son application dans notre cas.

À ce moment-là, et c'était sans doute les meilleurs renseignements que possédaient les négociateurs gouvernementaux à l'époque, on nous a dit que si le gouvernement adoptait une taxe sur les produits et services, cette dernière s'appliquerait universellement à tous les habitants du Canada. Par conséquent, les exonérations auxquelles l'article 87 ouvre droit ne pouvaient pas intervenir et il n'y avait pas lieu d'en tenir compte dans les dédommagements offerts.

[Texte]

As a result of that, I refer to a page from the GST technical paper dated August 1989 in which, under section 10, there is the consideration of what section 87 means in respect of goods and services. As I understand it, the second paragraph—

Mr. Manley: Page 140.

Mr. Joe: Yes. The second paragraph is clear. I should read it and then give my interpretation of what that paragraph means.

The first paragraph, I think, fairly deals with the interpretation that we currently have placed upon section 87. The second paragraph states as follows:

The tax treatment of sales and purchases by Indians under the GST will be in full compliance with the requirements of the *Indian Act*. Given that the legal liability for the GST rests on the purchaser, at a minimum, Indian purchases of goods on reserve will not be taxed. This represents a substantial benefit to the Indian community relative to their treatment under the existing federal sales tax. At present, to the extent that the federal sales tax is embedded in the retail price of goods and services sold on the reserve, Indian consumers pay the tax now in the same way as all other Canadian consumers. Moreover, Indians on reserve will be eligible for the substantially enriched GST Credit even though they will be receiving some relief from the GST directly.

What that paragraph tells me, if my interpretation is correct, is that in fact if you are an Indian, and if the purchase is made on the reserve, that purchase is not applicable under the GST; that is, we would be exempt from the GST.

If in fact that is the case, given the economic circumstance of the Yukon Territory I think it is incumbent upon the Council for Yukon Indians to reconsider the amount and the intent of the amount that was paid under their comprehensive claim with the Government of Canada, which amount is \$25.3 million. And I think, respectfully, they must have regard to whether or not that amount is substantial, given their circumstances within the Yukon Territory.

It may be that the Council for Yukon Indians in reaching a final agreement with the Government of Canada would have to look at the possibility of GST, and look at the possibility of ensuring fairness of equity amongst all the Indian bands within the Yukon Territory, because there are only 6 reserves and there are 14 Yukon First Nations in the Yukon Territory.

There has to be some degree of flexibility built into any further agreement with the Government of Canada.

I think the Council for Yukon Indians would like to advise that, if that is the interpretation, it is obvious that the GST is not universally applicable to all people in Canada. In fact, some exemptions are contemplated, and those exemptions would be considered by the Council for

[Traduction]

Maintenant, je me reporte au document technique sur la TPS, en date d'août 1989, et au chapitre 10, il est question de l'incidence de l'article 87 sur la taxe. Si je comprends bien, au deuxième paragraphe. . .

M. Manley: C'est à la page 148.

M. Joe: C'est cela. Le deuxième paragraphe est clair. Je vais le lire et je vous en donnerai mon interprétation.

Le premier paragraphe, quant à lui, donne une interprétation assez juste de l'article 87. Je cite le deuxième paragraphe:

Le régime fiscal des ventes et des achats effectués par les Indiens dans le cadre de la TPS sera entièrement conforme aux exigences de la Loi sur les Indiens. Étant donné que l'assujettissement légal à la TPS incombe à l'acheteur, les achats de produits faits par les Indiens sur une réserve ne seront pas taxés. Cela représente un avantage appréciable pour la communauté indienne par rapport au régime actuel de la taxe fédérale de vente. À l'heure actuelle, dans la mesure où la taxe fédérale est incorporée au prix de détail de produits et des services vendus sur les réserves, le consommateur paie la taxe de la même façon que tous les autres consommateurs canadiens. De plus, les Indiens vivant sur les réserves auront droit au crédit pour TPS sensiblement amélioré, même s'ils bénéficieront directement d'un allègement de TPS.

Si mon interprétation est juste, tout Indien qui ferait des achats dans la réserve ne serait pas assujetti à la TPS. Autrement dit, nous serions exonérés.

Si je ne me trompe pas, étant donné la conjoncture économique du Territoire du Yukon, il appartient au Conseil des Indiens du Yukon de revoir les tenants et les aboutissants de la somme négociée lors des revendications générales par lesquelles le gouvernement du Canada leur verse 25,3 millions de dollars. On doit se demander si cette somme convient, étant donné les circonstances particulières du Yukon.

Mais il est possible que le Conseil des Indiens du Yukon, en forgeant un accord définitif avec le gouvernement du Canada, accepte de verser la TPS tout en prévoyant des dédommagements équitables pour tous les Indiens qui vivent au Yukon, car même s'il n'y a que six réserves, il y a 14 Premières nations sur le territoire.

Il faut que toute autre entente avec le gouvernement du Canada soit assez souple pour ce genre d'aménagement.

Le Conseil des Indiens du Yukon est d'avis que si cette interprétation prévaut, il est manifeste que la TPS ne s'applique pas universellement à toute la population. En fait, on envisage certaines exonérations et il faudra que ces dernières soient prises en compte par le Conseil des

[Text]

Yukon Indians in their subsequent negotiations in reaching a final agreement with the Government of Canada.

In essence, that is the point that I was advised by the Chairperson of the Council to make to you this afternoon.

• 1540

The Chairman: Thank you. As you know, we have here in the technical papers three paragraphs. The committee will certainly have to look into getting where this is coming from and the impact on that. You have raised the point, which I do not think any of us here can address, but it is a point that will be raised and certainly be looked at.

Mr. Manley: Just so I am sure I have understood you on what you have told us, Mr. Joe, you are saying that when you signed the agreement in May you were under the impression that if the GST were imposed, it would apply to all Indians wherever they were located and that section 87 was not going to provide any exemption. Therefore, you did not seek compensation for surrendering a GST exemption under section 87. Is that right?

Mr. Joe: That is basically it, but it was not in May that we received this. This was well in advance of May, and we were advised by our tax advisers some time ago, about 18 months to two years ago, that the possibility of a GST existed. We were aware of it then, and we raised this issue with the Government of Canada, and they were advised that it would apply equally throughout Canada and in fact there would not be any exemptions.

Mr. Manley: Maybe you could take a moment to educate me, at least, on how Indians are currently taxed. Apart from your explanation of section 87, are Indians who are not living on reserves subject to income tax and provincial sales taxes as other Canadians are, or is there some special treatment for them?

Mr. Joe: No, there is special treatment of that. The basic rule that was adopted by the Supreme Court in *Regina v. Nowejick* in 1983 was that as long as the situs of the personal property, in this case the income, was on the reserve, that is where the debt was. As long as the cheque was paid on the reserve, it did not really matter where the source of the employment was or where the person resided. In this case the debt or the wage was earned on the reserve and the person resided on the reserve.

It is a moot question at this point in time whether or not you would need both of those requirements to make sure that you got the exemption. But I think it is fair to say that if you are an Indian and if the payment is made on the reserve to you, it does not matter if you are employed off the reserve or if you reside off the reserve.

[Translation]

Indiens du Yukon dans toutes négociations ultérieures aboutissant à une entente définitive avec le gouvernement du Canada.

Essentiellement, voilà le message que le président du Conseil m'a demandé de vous transmettre cet après-midi.

Le président: Merci. Vous le savez, nous avons accès au document technique et le Comité va certainement fouiller la question et tâcher de voir quelles seront les incidences de cette décision. Merci d'avoir soulevé la question, mais aucun d'entre nous ne peut vous répondre tout de suite. On va certainement y revenir.

M. Manley: Je voudrais m'assurer que j'ai bien compris ce que vous nous avez dit, M. Joe. Vous avez signé une entente au mois de mai et vous aviez l'impression alors que si on imposait une TPS, les Indiens, quel que soit leur domicile, ne pourraient pas se prévaloir des exonérations conférées par l'article 87. Par conséquent, vous n'avez pas demandé de dédommagements particuliers pour renoncer à l'exonération de TPS à laquelle l'article 87 donne droit. C'est cela, n'est-ce pas?

M. Joe: Essentiellement, oui. Mais ce n'est pas au mois de mai qu'il a été question de cela. Tout cela s'est passé bien avant car il y a 18 mois ou deux ans environ, nos conseillers fiscaux nous ont alertés, si bien que dès ce moment-là nous étions conscients de la possibilité d'une TPS. Nous avons donc soulevé la question auprès des représentants du gouvernement du Canada et c'est alors qu'ils nous ont dit que la taxe serait universelle et qu'il n'y aurait absolument pas d'exonérations.

M. Manley: Pourriez-vous nous donner des précisions sur la façon dont les Indiens sont imposés actuellement? Outre votre explication sur l'article 87, les Indiens qui ne vivent pas dans des réserves doivent-ils verser l'impôt sur le revenu et les taxes de vente provinciales comme les autres Canadiens ou ont-ils droit à un traitement de faveur?

M. Joe: Ils ont droit à un traitement de faveur. Le fondement se trouve dans l'arrêt de la Cour suprême dans l'affaire *La Reine contre Nowejick* en 1983. En effet, la Cour a précisé que si la propriété personnelle, en l'occurrence le revenu, se trouvait dans une réserve, elle pouvait être visée par l'arrêt. Autrement dit, si un chèque est libellé dans une réserve, peu importe le lieu de travail ou de résidence de son destinataire, la somme qu'il représente est considérée comme ayant été gagnée dans une réserve par quelqu'un qui y habitait.

On peut se demander s'il est essentiel que les deux conditions soient réunies pour ouvrir droit à l'exonération. Pour ma part, si quelqu'un est Indien, et si le chèque est libellé à son nom dans une réserve, peu importe s'il travaille ou s'il habite à l'extérieur de la réserve.

[Texte]

At this time, I guess, the Assembly of First Nations, as an example, has a branch office in downtown Ottawa, and yet their head office is on the Maniwaki Reserve in Quebec. Consequently, all of their employees live and work in Ottawa, but there are no reserves, at least not to my knowledge, that exist in downtown Ottawa yet. Hence, they receive the exemption.

That is the current law as I understand it.

Mr. Manley: So the situs is based on the head office location?

Mr. Joe: The Supreme Court emphasized that the important thing was the situs of the debt. So in terms of the GST, if the conditional sale for the purchase of an item off the reserve was made on the reserve, it is a moot question to determine whether or not that exemption would apply on the reserve itself; for example, if I had bought a car in downtown Vancouver and if I entered into a conditional sales contract that was confirmed on the reserve, whether or not the situs or the location of the conditional sales contract was on the reserve itself, and if that is the case whether or not that would be exempted, the clear answer is probably yes, that would be the case.

Mr. Manley: If the individual Indian is not a resident of a reserve and if the employment is with an employer who has no connection with a reserve, normal taxation rules would apply. Is that right?

• 1545

Mr. Joe: That is correct.

Mr. Manley: In the event the Indian lives on a reserve but is employed with an employer off the reserve, again ordinary taxation rules would apply.

Mr. Joe: That is correct.

Mr. Manley: One of the things I wonder about is the application of the refundable sales tax credit under the proposed system. Would it be your impression that the refundable credit would not apply to Indians living on the reserve or that it would apply only in the event they had some off-reserve income? How do you see that happening?

Mr. Joe: Quite frankly, I have not examined that issue at this time. It is an issue that is being examined by the council itself, but I have not examined it.

Mr. Manley: Mr. Roddy Blackjack was our witness from the Little Salmon Carmacks First Nation Band in Carmacks, and he was telling us of his concern that the people in his band had very little income and they would find the burden of this additional tax quite heavy. I do not know whether you know whether he would represent a group that would be located on a reserve, but would it be fair to say most of his people would be unlikely to be filing income tax returns that would enable them to receive the sales tax credit?

[Traduction]

Je vais vous donner un exemple. Actuellement, l'assemblée des Premières nations a une succursale au centre-ville d'Ottawa. Son siège social se trouve pourtant dans la réserve de Maniwaki au Québec. Par conséquent, tous les employés de cette succursale vivent et travaillent à Ottawa et on sait qu'il n'y a pas de réserves au centre-ville d'Ottawa, du moins pas encore. Pourtant, ils ont droit à l'exonération.

Voilà comment j'interprète la loi actuelle.

M. Manley: Autrement dit, l'endroit essentiel devient le siège social, n'est-ce pas?

M. Joe: La Cour suprême a bien dit que l'élément essentiel était l'endroit où était contractée la dette. Prenez la TPS. Si une promesse d'achat est faite à l'extérieur de la réserve, on peut se demander si l'exonération est en règle. Si j'achète une voiture au centre-ville de Vancouver, si je fais une promesse d'achat que je confirme dans la réserve, je dirais que l'exonération pourrait s'appliquer en dépit du fait que la promesse d'achat au départ n'a pas été faite dans la réserve.

M. Manley: Si un Indien n'habite pas dans une réserve et si son employeur n'a rien à voir avec une réserve, les règles usuelles d'imposition s'appliquent alors, n'est-ce pas?

M. Joe: C'est cela.

M. Manley: Si un Indien vivant dans une réserve est employé à l'extérieur, encore une fois les règles usuelles d'imposition s'appliquent, n'est-ce pas?

M. Joe: C'est cela.

M. Manley: Il y a une question que je me pose à propos du crédit remboursable pour taxe de vente que l'on propose avec la nouvelle mesure. N'avez-vous pas l'impression que ce crédit ne signifierait rien pour les Indiens vivant dans les réserves ou encore, qu'il ne pourrait se concrétiser que dans la mesure où un Indien toucherait des revenus à l'extérieur de la réserve? Comment voyez-vous les choses?

M. Joe: En toute franchise, je n'ai pas encore réfléchi à cet aspect-là mais je sais que c'est une question que le conseil étudie actuellement. Pour ma part, je ne l'ai pas fait.

M. Manley: M. Roddy Blackjack est venu représenter la bande autochtone Little Salmon Carmacks, de Carmacks. Il nous a expliqué que les membres de sa bande touchaient de bien petits revenus et que le fardeau de cette nouvelle taxe allait les atteindre lourdement. Je ne sais pas s'il représentait un groupe vivant dans une réserve mais j'aurais tendance à croire que la plupart des membres de sa bande ne seraient pas de ceux qui rempliraient une déclaration d'impôt permettant de recevoir ce crédit pour taxe de vente?

[Text]

Mr. Joe: I think it is fair to say in the case of Roddy Blackjack. As I understand it, Mr. Blackjack's is one of those First Nations that do not have a reserve. My impression is that most of his people at present do not file income tax returns. That is primarily because there is an income tax moratorium in place in the Yukon Territory for status Indians pending the outcome of our settlement with the Government of Canada, because one could argue the totality of the Yukon is in fact a reserve; maybe not a reserve within the context of Section 91.24, but certainly a reserve. My impression is that if there is no filing of a return, or certainly no practice of a filing of a return, that exemption would be precluded for Mr. Blackjack and his people.

Mr. Manley: So they are not filing under this moratorium. Therefore they would not qualify to get the sales tax credit, the refundable credit other low-income Canadians would be expecting.

Mr. Joe: Right. If in fact that is the practice now—and I do not have any knowledge of whether that is the practice; my impression is that it is likely to be the practice—then that would be the case.

The Chairman: I will ask Mr. Whittaker, our other lawyer on the panel, to ask a question or two.

Mr. Whittaker: I am not going to get into those specifics. I am going to head off in other directions, Mr. Joe.

Thanks for appearing in front of us. It is great to have somebody with your obvious knowledge of all these areas to answer questions for us and present a brief; and we appreciate that we will be getting a brief from you later.

A couple of things dealing specifically with this area. One of the things I was trying to find out from the previous witness was that in my understanding many native communities throughout British Columbia, where I come from—and I understand it is often the case across our nation—the unemployment rate is substantially higher than in the general populace. Can you either confirm or deny that for me? Is that usual up in the Yukon? Would the unemployment rate be the same, higher, or lower than the average for the Yukon?

• 1550

Mr. Joe: Our experience from all the studies we have carried out in terms of job training in anticipation of a land claim settlement, and certainly within the Lisick inquiry that was carried out in 1977 regarding the possibility of a natural gas pipeline through the Yukon, has clearly pointed to the fact that we are probably the most underemployed; that we have a very high rate of unemployment in the Yukon against any other sector within the Yukon.

Mr. Whittaker: So most of the areas where your reserves are located, from what you have said, are out and

[Translation]

M. Joe: Vous avez sans doute raison dans le cas de Roddy Blackjack. M. Blackjack appartient à une de ces Premières nations qui n'a pas de réserve. J'ai l'impression que la plupart des membres de sa bande ne remplissent pas de déclarations d'impôt sur le revenu mais cela s'explique du fait qu'il y a un moratoire dont les Indiens de droit bénéficient dans le Territoire du Yukon et que l'on maintiendra tant que nos revendications ne seront pas réglées avec le gouvernement du Canada car on pourrait tout aussi bien prétendre que tout le territoire est une réserve. Ce n'est sans doute pas une réserve aux fins du paragraphe 91.24 mais c'est certainement une réserve. Ainsi, sans déclaration d'impôt sur le revenu, M. Blackjack et les membres de sa bande n'auraient pas droit à cette exonération.

M. Manley: À cause du moratoire, ils ne font pas de déclaration, n'est-ce pas? Ils ne pourraient donc pas obtenir ce crédit pour taxe de vente auquel les autres Canadiens à faible revenu peuvent s'attendre, n'est-ce pas?

M. Joe: C'est cela. Si en fait c'est ainsi que les choses se passent actuellement—ce dont je ne suis pas sûr, je n'en ai que l'impression—ce crédit ne se concrétiserait jamais.

Le président: Je donne la parole à M. Whittaker, l'autre avocat de notre groupe, qui posera une ou deux questions.

M. Whittaker: Je ne vais pas entrer dans ce genre de détails, mais aborder les choses sous un autre angle.

Monsieur Joe, merci d'être venu. Nous nous félicitons de pouvoir compter sur quelqu'un qui a votre science pour répondre à nos questions et pour présenter un mémoire. En effet, nous comptons bien recevoir un mémoire de votre part plus tard.

Mes questions portent précisément sur la région et je les ai déjà posées au témoin précédent. Dans bien des localités autochtones de la Colombie-Britannique, d'où je viens, et on me dit que c'est le cas aussi ailleurs au Canada, le taux de chômage est beaucoup plus élevé que dans la population globale. Pouvez-vous soit confirmer soit réfuter cela? Est-ce habituel au Yukon? Est-ce que le taux de chômage est le même, supérieur ou inférieur à la moyenne du Yukon?

M. Joe: Selon les études que nous avons menées sur la plan de la formation professionnelle, en prévision d'un règlement des revendications territoriales, et selon l'enquête *Lisick* menée en 1977 sur un éventuel gazoduc traversant le Yukon, c'est probablement chez nous qu'il y a le plus de chômeurs et de personnes sous-employées dans tout le Yukon.

M. Whittaker: Donc, vos réserves, comme vous l'avez dit, sont éloignées des centres urbains du Yukon; pour

[Texte]

away from the urban areas, if we can put it that way, in the Yukon; that in order to purchase goods and services one would expect the native community to have to go elsewhere for those goods and services, to off-reserve areas or out of the areas where they live. Is that a reasonable assessment?

Mr. Joe: Yes. Essentially there are three reserves where we presently have people residing. One is in Carcross, and that is 48 miles away from Whitehorse. The second one is at Lake Laberge, which is 20 miles north of Whitehorse. The other one is in Teslin, which is 114 miles south. It is obvious to those of us who reside in Yukon that there are no real goods and services one can purchase on these reserves. In fact, if one wishes to make a purchase, that purchase basically has to be made in downtown Whitehorse.

Mr. Whittaker: And your interpretation of the technical paper is that any of the goods and services would not be exempt for the native community; that in fact they would end up having to pay that 9% tax without rebate. Is that your understanding of the way it sits now?

Mr. Joe: Yes. Under the context of the agreement we have with the Government of Canada, that would be the case.

Mr. Whittaker: We talked earlier today with one of the witnesses who said that gas in Whitehorse is 50¢ a litre, but I understand that as you go out of Whitehorse it rises to 63¢ and above. Would it be fair to say that many of the natives would have to pay a higher price than 54¢ a litre to operate their vehicles?

Mr. Joe: Oh, yes, that clearly is the case. To give you an extreme example, Old Crow in the north Yukon, which is the most northerly Indian community in Canada, a couple of years ago for one gallon of gas one would be paying \$5 in downtown Old Crow. The only way they got gas into Old Crow was to fly it in, and that was very expensive. To reduce the costs in Old Crow they had to purchase gas from the State of Alaska, which is a lot cheaper than buying gas in Yukon and flying it to Old Crow. We used to have a number of dog teams at one point in time, but it became more expedient to invest in skidoos. In this particular case, the livelihood of a majority of them is dependent upon gasoline, and that additional sales tax that is contemplated for fuel would in fact be excessive in places like Old Crow.

Mr. Whittaker: You have said that the unemployment rate for natives is fairly high. Would you be able to give us any figures or idea of what the average available income for the native community would be?

Mr. Joe: No, I cannot personally give you that, but I think it would be included in the written submission that will follow.

• 1555

Mr. Whittaker: It would be fair to say that it would probably be substantially lower. I think you have already

[Traduction]

s'approvisionner en biens et services, la collectivité autochtone doit donc parcourir de grandes distances depuis chez eux. Est-ce que je résume bien?

M. Joe: Oui. Il y a principalement trois réserves avec une population permanente. L'une est celle de Carcross, à 48 milles de Whitehorse. L'autre est au lac Laberge, à 20 milles au nord de Whitehorse et la troisième à Teslin, à 114 milles au sud. Tout le monde au Yukon sait que l'on ne peut rien acheter dans ces réserves. Celui qui veut faire des achats, doit pratiquement venir au centre-ville de Whitehorse.

M. Whittaker: Et votre interprétation du document technique est qu'aucun produit ou service ne serait exempté de la taxe, qu'ils auraient à payer les 9 p. 100 sans ristourne. Est-ce ainsi que vous voyez la situation?

M. Joe: Oui. Dans le contexte de l'accord que nous avons avec le gouvernement du Canada, tel sera le cas.

M. Whittaker: Nous avons parlé à quelqu'un plus tôt dans la journée qui nous a dit que l'essence coûte 50c. le litre à Whitehorse, mais qu'elle grimpe à 63c. et plus en dehors de la ville. Est-il juste de dire qu'un grand nombre des autochtones paient l'essence un prix supérieur à 54c. le litre?

M. Joe: Oui, très certainement. Pour vous donner un exemple extrême, à Old Crow dans le nord du Yukon, qui est la collectivité indienne la plus au nord du Canada, il y a quelques années, le gallon d'essence coûtait 5\$. Il fallait l'acheminer par avion et cela coûte très cher. Pour réduire les prix à Old Crow, ils ont dû acheter leur essence à l'État de l'Alaska, ce qui coûtait beaucoup moins cher que de l'acheter au Yukon et de l'acheminer par avion. Il y a quelque temps, les gens avaient encore pas mal d'attelages de chiens, avant qu'il devienne plus facile d'acheter des motoneiges. Dans cette communauté, la majorité des gens ne peuvent se passer d'essence pour gagner leur vie et la taxe de vente supplémentaire qui grèvera les carburants sera d'un niveau prohibitif dans des endroits comme Old Crow.

M. Whittaker: Vous avez dit que le taux de chômage des autochtones est élevé. Avez-vous des chiffres, ou pourriez-vous nous donner une idée du revenu disponible moyen des autochtones?

M. Joe: Non, je n'ai pas ce chiffre ici mais je pourrais l'inclure dans le mémoire écrit qui suivra.

M. Whittaker: Il est sans doute considérablement inférieur à la moyenne. Je pense que vous avez déjà dit

[Text]

told us that the native community in Yukon would be considered to be in the lower income level. Would that be a fair assessment?

Mr. Joe: That is a very fair assessment. In fact if one were to carry out a comprehensive study, the majority of our people would be either below the poverty line as we now know it in Canada or certainly near to it.

Mr. Whittaker: Is it a fair assessment that an increase of 9% on various goods and services will be a fairly devastating and regressive tax for the native community in Yukon?

Mr. Joe: I would say that is a fair assessment, yes.

In summation I would simply like to say that we are striving hard to conclude a comprehensive claim with the Government of Canada. In the next year we hope to conclude a final agreement. Certainly the shifting policies of the Government of Canada in respect to the goods and services tax and its application in northern Canada, in this particular case the Yukon Territory, would have to factor into our consideration, especially in the taxation component of our final negotiations with the government.

I would like to thank you for allowing the council to address you in this respect.

The Chairman: I would like to call Daniel St-Jean, President of the Yukon Gallery. There is no brief. He has some statements and he would like to ask some questions.

Mr. Daniel St-Jean (Individual Presentation): Actually quite a few of my comments vary depending upon the first few questions and the first few answers I will get from the chairman or whoever else wants to answer.

You have certainly heard a lot of people here today. The day is dragging on, so I will be very brief. I am not speaking on behalf of any group. Even though I belong to some organizations like the Chamber of Commerce, I am speaking on my behalf, Joe Businessperson, who happens to have an art gallery and framing shop downtown employing 10 people.

I got my information about the tax from the small business magazine that comes out in September in which they explained the Wilson tax. Even after I read it I had question marks everywhere. Do I understand correctly that if I order a box of books from Toronto I am going to be charged 9% tax on those books, but when I am reselling them I will be able to get the money back from the government because they are for resale? Is this what the GST will mean?

The Chairman: The researcher will correct me if I am wrong. For example, if the supply you purchased cost you \$100 you would then pay \$9 tax on it. If you decided then to add value by putting it on the shelf and you sold it then for \$150, you would collect \$13.50 from the consumer. Having paid out \$9 and collected \$13.50, you would remit

[Translation]

que les autochtones du Yukon ont un niveau de revenu plutôt faible. Pourrait-on dire cela?

M. Joe: Certainement. En fait, si l'on y regardait de près, on verrait que la majorité des autochtones sont soit en-dessous du seuil de pauvreté tel qu'il est défini au Canada, soit juste à la limite.

M. Whittaker: Est-il donc juste de dire qu'une taxe de 9 p. 100 sur les divers produits et services serait une mesure extrêmement néfaste et régressive pour les autochtones du Yukon?

M. Joe: Oui, je le pense.

En résumé, je dirais simplement que nous nous efforçons de parvenir à un règlement global de nos revendications avec le gouvernement du Canada. Nous espérons parvenir à une entente finale l'année prochaine. Les politiques changeantes du gouvernement fédéral concernant la taxe sur les produits et services et son application dans le Nord du Canada, et en particulier au Territoire du Yukon, devront être prises en considération, particulièrement à l'égard du volet imposition de nos négociations finales avec le gouvernement.

Je vous remercie de nous avoir écoutés.

Le président: Je donne la parole à Daniel St-Jean, président de la *Yukon Gallery*. Il n'a pas de mémoire. Il voudrait seulement dire quelques mots et poser quelques questions.

M. Daniel St-Jean (présentation individuelle): En fait, ce que j'ai à dire dépendra largement de la réponse que l'on donnera à mes premières questions.

Vous avez déjà vu défiler beaucoup de gens aujourd'hui. La séance se prolonge et je serai bref. Je ne parle au nom d'aucun groupe. Bien que j'appartienne à quelques organisations comme la Chambre de commerce, j'interviens ici en mon nom personnel, Jos commerçant, qui se trouve tenir une galerie d'art et un magasin d'encadrement au centre-ville, employant dix personnes.

Ce que je sais de la taxe, je l'ai tiré d'un magazine qui s'adresse aux petites entreprises, qui a été publié en septembre et où l'on explique la taxe Wilson. Même après avoir lu cet article, j'avais des points d'interrogation plein la tête. Est-il exact que si je commande une boîte de livres à Toronto je vais payer 9 p. 100 de taxe sur ces livres, mais que lorsque je les revendrai je vais pouvoir récupérer cet argent du fait que je les revends? Est-ce ainsi que fonctionnera la TPS?

Le président: Notre attachée de recherche rectifiera si je me trompe. Par exemple, si vous achetez pour 100\$ de marchandises, vous paierez 9\$ de taxe. Si vous ajoutez ensuite de la valeur à vos livres en les plaçant en rayons et en les vendant 150\$, vous percevrez 13.50\$ auprès du consommateur. Ayant déjà payé 9\$ et perçu 13.50\$, vous

[Texte]

\$4.50 to the government, less administration charges. That in very simple terms is how it would work.

Mr. St-Jean: This was on something that I was reselling to the customer. What happens to the freight that I am going to be paying on those books from Toronto? That will be taxed as well. This goes into my cost of sales. If it costs \$100 to bring those books, I am going to pay \$9 tax, but since I am not collecting any tax from the customer I will end up paying the \$9 on those books. Am I right or am I wrong?

• 1600

The Chairman: The company that is selling you that supply has worked into the cost its transportation cost—

Mr. St-Jean: No, everything is f.o.b. Toronto. We pay freight on everything here.

The Chairman: I will have to ask the researcher to—

Ms Knebel: It would be the same thing. You would purchase that transportation service, tax included, and you would get a credit for it. But any of the cost of that transportation that ends up getting reflected in your selling price will be taxed to the final consumer. The tax that is ultimately collected on any good or service is equal to the tax rate times that final selling price.

Mr. St-Jean: Those books are coming all the way from Toronto and I am paying the tax on the freight. I am not actually going to be paying all of the \$9. I am going to be paying less than the \$9 that it is going to cost. The company would charge me \$100 for freight, plus 9%, so they would charge me \$109. Right?

Ms Knebel: That is right, and you get a credit for that. Supposedly the amount is reflected in the selling price of your goods. So you collect 9% from the consumer on the selling price of your goods.

Mr. St-Jean: The retail price of the books, cards, prints that we sell in our gallery is very well known. It is the same all across the country. Books that sell for \$14.95 in Toronto will sell for \$14.95 in Whitehorse. The difference is that the supplier in Toronto did not have to pay any freight. I do.

This is my first beef—I understand that if I want to do business in Toronto, I should move to Toronto.

The Chairman: I would point out, though, that the implementation of the goods and services tax has not caused the very problem that you are talking about. Indeed, if that book is selling for \$14.95 in Toronto and selling in the Yukon today for \$14.95, that is in existence today.

[Traduction]

remettrez 4.50\$ au gouvernement, moins les frais d'administration. Schématiquement, c'est ainsi que la taxe fonctionnera.

M. St-Jean: Cela, c'est sur un article que je revends au client. Qu'en est-il des frais de transport que je vais devoir payer pour acheminer ces livres depuis Toronto? Ces frais aussi seront taxés. Cela se retrouve dans mes prix de revient. S'il m'en coûte 100\$ de frais de transport pour ces livres, je vais payer 9\$ de taxes, mais puisque je ne perçois pas de taxe auprès de mes clients, c'est moi qui en serai de ma poche de 9\$. Est-ce que j'ai tort ou est-ce que j'ai raison?

Le président: Le fournisseur a déjà inclus ce coût dans ses frais de transport—

M. St-Jean: Non, tout est vendu f.o.b. Toronto. Nous payons le fret sur tout ici.

Le président: Je vais demander à l'attachée de recherche de—

Mme Knebel: Ce serait la même chose. Vous achetez le service de transport, taxe comprise, et vous demandez un crédit correspondant. Mais toute partie de ce coût de transport qui sera incluse dans votre prix de vente sera taxée aux mains du dernier consommateur. La taxe ultime perçue sur tout produit ou service est égale au taux de la taxe appliquée au prix de vente final.

M. St-Jean: Ces livres viennent de Toronto et je paye la taxe sur le fret. Je ne vais pas payer moi-même la totalité des 9\$. Je vais payer moins que les 9\$. Le transporteur me facture 100\$, plus 9\$ de taxe, donc 109\$ au total. Exact?

Mme Knebel: C'est juste, et vous avez un crédit correspondant. Supposons que le montant soit répercuté dans le prix de vente de la marchandise. Vous percevez 9 p. 100 auprès du consommateur sur le prix de vente de la marchandise.

M. St-Jean: Le prix de détail des livres, cartes et impressions que nous vendons dans notre galerie est bien connu. Il est le même dans tout le pays. Les livres qui se vendent 14.95\$ à Toronto se vendent également 14.95\$ à Whitehorse. La différence est que le détaillant de Toronto n'a pas eu de frais de transport. Moi si.

C'est là ma première doléance—je sais bien que si je veux avoir les conditions de Toronto, il faudrait que je m'établisse à Toronto.

Le président: Je vous fais remarquer, toutefois, que l'instauration de la taxe sur les produits et services n'est pas à l'origine de ce problème dont vous parlez. Si le livre se vend 14.95\$ à Toronto et 14.95\$ au Yukon aujourd'hui, le problème existe déjà.

[Text]

Mr. St-Jean: I do not pay tax on the freight right now, but I do pay tax on the material. I also do not pay tax on postage, airline tickets, and all kinds of other things.

The wages are higher here; the rent is higher. But that is the price one has to pay to be able to look at the scenery, instead of having to look at buildings. I have no problem with that.

I will get away from the GST for about 30 seconds. About a year and a half ago, your friend, Mr. Wilson came to tell us that there was going to be a tax on telecommunications. It was a Chamber of Commerce meeting. Of course, we were very annoyed with the tax on long distance, because. . . I can live with a higher cost of living, but when someone does something that really affects a business in the north as opposed to a business in Vancouver, that annoys me.

I have a gallery in Vancouver that does the same kind of business. People who move from Edmonton and Vancouver to the north often mention that things are more expensive here. Of course, we usually say that it is because of the freight. However, the person in Vancouver orders the same goods I order on the local phone and gets them delivered by the local delivery. Each time I order, I order long distance. Now, you will tell me that the supplier should have the 800 number. In the Yukon most of the 800 numbers do not apply. Compared to the company in Vancouver, I am at a disadvantage.

Last month the cost was \$43; the month before, \$55; the month before, \$56. It is about \$600 a year.

Now, that is the tax on telecommunications, which I do not think is very fair. I would like compensation for that. There is the same tax for my mother in Montreal, but my mother does not call long distance very much. She probably does not realize there is a tax on long distance calls, but I do. I feel it every day.

I think the GST is going to do pretty much the same thing. Because I live in the Yukon I have to send my staff outside for seminars and all kinds of things. Airline tickets are going to be taxable. Long distance charges will go down from probably 11% to 9%, but postage will be taxable I understand.

The Chairman: Also, you appreciate that this is a national sales tax. So transportation costs for that competitor in Vancouver, he will have to pay. So the same costs you are talking about will also be added on to the galleries in Vancouver. The point that has been made quite clear during the hearings is that because the costs are higher here, your proportion of tax is going to be a little bit higher, we all acknowledge that. But I think all the things you are listing. . . If you were competing right

[Translation]

M. St-Jean: Mais je ne paye pas de taxe sur le transport aujourd'hui, mais je la paye sur les matériaux. Je ne paye pas non plus de taxe sur les timbres-poste, les billets d'avion et toute sorte d'autres choses.

Les salaires sont plus élevés ici, les loyers aussi. C'est le prix qu'il faut payer pour avoir sous les yeux un beau paysage, au lieu d'une rangée d'immeubles. Je ne conteste pas cela.

Je vais abandonner la TPS pendant une minute. Il y a dix-huit mois environ, votre ami, M. Wilson est venu nous dire qu'il y aurait une taxe sur les télécommunications. C'était là une réunion de la Chambre de commerce. Évidemment, cela nous a ennuyés que l'on taxe les appels interurbains car. . . Je veux bien endurer un coût de la vie plus élevé, mais lorsque quelqu'un vient pénaliser précisément une entreprise qui est implantée dans le Nord par opposition à une autre de Vancouver, cela m'ennuie.

J'ai une galerie à Vancouver qui fait à peu près les mêmes choses. Les gens qui viennent s'établir dans le Nord, venant d'Edmonton et de Vancouver, parlent souvent du prix élevé de tout ici. Évidemment, nous répondons généralement que c'est dû au coût du transport. Toutefois, nos commerçants de Vancouver font les mêmes commandes par le téléphone local et se les font livrer. Moi, chaque fois que je passe une commande, c'est un appel interurbain. Évidemment, vous me direz que le fournisseur n'a qu'à avoir une ligne 800. Mais, au Yukon, la plupart des numéros 800 ne marchent pas. Je suis défavorisé, comparé aux commerçants de Vancouver.

Le mois dernier, cela m'a coûté 43\$, le mois précédent, 55\$, le mois d'avant 56\$. Cela me coûte 600\$ par an.

Cela, c'est uniquement la taxe sur les télécommunications, ce qui me paraît plutôt injuste. J'aimerais une compensation. Ma mère, à Montréal, paye le même taux de taxe mais elle ne fait guère d'appels interurbains. Elle ne se rend probablement même pas compte qu'il y a une taxe sur les appels interurbains, mais moi si. Je la sens chaque jour.

Je pense que la TPS va faire à peu près la même chose. Du fait que je vis au Yukon je dois envoyer mon personnel à l'extérieur suivre des séminaires et toute sorte d'autres choses. Les billets d'avion vont être taxés. Le taux sur les appels interurbains va probablement tomber de 11 p. 100 à 9 p. 100, mais les timbres vont maintenant être taxés aussi.

Le président: Oui, mais il s'agit là d'une taxe de vente nationale. Les frais de transport de ce concurrent de Vancouver vont également être taxés. Les mêmes frais dont vous parlez vont également peser sur les galeries de Vancouver. Ce que l'on nous a fait valoir au cours des audiences ici est que, vu que les frais y sont généralement plus élevés, votre proportion de la taxe y sera également un peu plus élevée, cela nous le reconnaissons tous. Mais je pense que tous les éléments dont vous dressez la liste. . .

[Texte]

now against a gallery in Vancouver, if I want to believe your numbers, his costs are going up and your costs are going up, but your relative position against your key competitor is staying the same.

Mr. St-Jean: I disagree. For example, the supplier for the glasses is in Seattle. The guy in Vancouver orders it from Seattle. He only pays for 450 miles. I pay \$500-and-something to get a certain amount of glass up here, which does not pay. Right off the bat, at 9% that is an extra \$50, and it will be the same for everything. A lot of the supplies in Vancouver that he looks for are already there or they are within reach. But there is nothing here. There is absolutely nothing here. Everything I use on a daily basis comes from Vancouver or Edmonton or as far away as Montreal. Actually, we order stuff from Pugwash, Nova Scotia, as well. So a quick calculation here. I just went over last year's figures and just on airline tickets, long distance, postage and freight—and I am not counting tax on supplies and stuff like that, because I consider that is the cost of doing business anywhere in the country because the same supplies will apply; I am talking about the things that are really relevant to me being in Whitehorse—cost me \$3,045. That is for last year.

If you absolutely must, and I guess it has probably been decided already that the GST will go into effect, then I think people in the north... You will use the 60th parallel as a marker, but I am sure that somebody who lives 400 miles north of Edmonton is in exactly the same position I am, and probably somebody in Baie Comeau, Quebec or Hinton, Alberta, which is far away from a centre, has exactly the same kinds of problems I have. I do not know what the solution is. I did not come here with a solution, unfortunately. I wish I had. But I am saying if you are absolutely determined to go with the GST I would like to see that the north gets some sort of rebate somehow, somewhere to alleviate those very, very costly conditions. The \$3,000 may not appear like a whole lot but for a small business it is a lot of money, and it is something that I will have to take into consideration.

The Chairman: I trust that when you submit... I think you said you might be submitting a brief back to us.

Mr. St-Jean: Yes, I will.

The Chairman: You said somehow, somewhere, maybe indeed we can come up with some solution, that there might be some ways to address the concern. I hope you can put a little bit of thought to it and maybe make some suggestions. That would be appreciated. We have asked a number of witnesses today if there are things that the finance department can look at outside of the goods and services tax to accommodate the concerns you have.

Mr. St-Jean: I have another concern. For the last 12 years it has been customary for our business in the fall, usually September or October, to apply a 4% or 5% increase on our merchandise that does not carry a

[Traduction]

Si vous étiez en concurrence avec une galerie de Vancouver, et si j'accepte vos chiffres, les frais de celles de Vancouver vont augmenter et les vôtres également, si bien que votre situation relative, par rapport à votre principal concurrent, restera inchangée.

M. St-Jean: Je ne suis pas d'accord. Par exemple, le verre vient de Seattle. La galerie de Vancouver l'achète à Seattle. Il ne paie le transport que sur 450 milles. Moi, je paie 500\$ et plus pour acheminer une commande de verre. D'emblée, à 9 p. 100, cela fait 50 dollars de taxes en plus et ce sera la même chose pour tout. Une bonne partie des fournitures, à Vancouver, se trouvent sur place ou à proximité. Ici, il n'y a rien, absolument rien. Tout ce que j'utilise quotidiennement vient de Vancouver ou d'Edmonton ou même de Montréal. De fait, je passe également des commandes à Pugwash, en Nouvelle-Écosse. Faisons donc un rapide calcul. Je viens de passer en revue mes chiffres de l'année dernière et rien qu'en billets d'avion, téléphones interurbains, frais de timbres et de transport—je ne parle pas de la taxe sur les petites fournitures et ce genre de choses, car cela fait partie des frais d'exploitation et ils sont à peu près les mêmes partout, je parle uniquement des éléments qui sont différents ici à Whitehorse. Tout cela m'a coûté 3,045\$, l'année dernière.

Si vous le devez absolument, et je suppose que la décision d'appliquer la TPS a déjà été prise, alors les habitants du Nord... Vous utilisez le 60^e parallèle comme ligne de démarcation, mais je suis sûre que ceux qui vivent à 400 milles au nord d'Edmonton sont logés exactement à la même enseigne que moi, et sans doute aussi les habitants de Baie Comeau au Québec ou de Hinton en Alberta qui sont éloignés des grands centres. Je ne sais pas quelle est la solution. Je ne suis pas venu ici avec une solution, malheureusement, j'aurais bien aimé la connaître. Je dis que si vous êtes absolument décidé à appliquer la TPS, alors il faudrait offrir aux habitants du Nord une sorte de ristourne afin de compenser leurs frais extrêmement élevés. Trois mille dollars ne semblent pas si énormes que cela, mais pour un petit commerce, c'est beaucoup d'argent, une somme dont je vais devoir tenir compte.

Le président: J'espère que lorsque vous nous enverrez... Vous avez dit que vous alliez nous faire parvenir un mémoire.

M. St-Jean: Oui, je le ferai.

Le président: Vous avez dit espérer que quelqu'un trouverait un semblant de solution et j'espère que vous y réfléchirez un peu et que vous nous formulerez quelques suggestions. Nous vous en serions reconnaissants. Nous avons demandé à divers témoins ici s'il y a des remèdes que le ministère des Finances pourrait envisager, indépendamment de la taxe sur les biens et services, pour vous soulager.

M. St-Jean: J'ai une autre préoccupation. Cela fait une douzaine d'années que j'applique à l'automne, dans mon magasin, une augmentation de 4 p. 100 ou 5 p. 100 sur les articles qui n'ont pas un prix de détail suggéré, tels que les

[Text]

suggested retail price, such as framing for example, because this is the time of year when the wages go up and our suppliers usually come up with an increase. We just did that.

One of my concerns, and this is not as a northern business but it might true in other businesses across the country, next September or October I do not think I will want to do that because that piece I will be selling, say, in August for \$100, I do not want to raise it in October. I do not want to raise it in the fall at all because as of January 1 it will go up 9% automatically, not that I will benefit from it but the price at the till will increase. Whoever buys it will have to pay \$9 more, which means that come the following September I do not think I will want to raise it again because it will have just gone from \$100 to \$109, and I shall not want to do it again. So I am looking at raising prices to cover my costs probably in the spring of 1992. I am looking at two and a half years without any increase in price because of this 9% that will come automatically, something that will raise my prices whether I want it or not. I find that a little scary when I am trying to do my cash—

The Chairman: Just for clarification, that \$100 transportation cost. Let us say the driver then charges you an extra \$9. That is an input credit for you that you will be able to offset, so you do not have to pass that \$9 along to the consumer. You seem to have the feeling that you are paying out \$109; you paid \$100 to the trucker, and you also paid him \$9 that he has to send in. But you are now sitting with a \$9 credit. Now, you have a choice as a businessman. You could pass that along, but if you know you are going to get the \$9 back from the federal government, why would you want to increase your price by \$9 if it is going to make you uncompetitive?

• 1610

We will also be sending back copies of the technical paper, but my understanding is that it would be an input credit for yourself.

Mr. St-Jean: I agree.

Ms Knebel: You said your book would sell for \$14.95 anyway. That is the standard price. So in your case you are getting it completely back. The \$14.95 is what you add the 9% to, so you get your transportation back.

Mr. St-Jean: I agree.

Ms Knebel: It is where somebody is trying to compete in another market and the transportation cost may be reflected in the price, but you have a fixed price for it.

Mr. St-Jean: Yes, on those kinds of books. But on things like framing, for example, where there is no set price, everything is relative to what I pay for it. This is actually where I pay most of my freight.

[Translation]

encadrements, et ce généralement en septembre ou octobre car c'est le moment où les salaires augmentent et où nos fournisseurs accroissent également leurs tarifs. Nous venons de le faire.

Ce qui me préoccupe, et cela n'est pas particulier aux entreprises du Nord mais partout dans le pays, c'est qu'en septembre ou octobre prochain je ne pense pas que j'appliquerai cette hausse car la pièce que je vendrai, mettons, 100\$ au mois d'août, je ne vais pas augmenter son prix en octobre. Je ne vais pas le faire à l'automne car à partir du 1^{er} janvier son prix augmentera automatiquement de 9 p. 100, sans que j'en profite moi, mais le prix à la caisse va augmenter. L'acheteur devra payer neuf dollars de plus, ce qui signifie qu'à l'automne suivant je ne vais pas non plus relever mes prix, car ceux-ci viendront de passer de 100\$ à 109\$ et je ne vais pas les accroître encore. Je ne pourrai donc pas relever mes prix avant le printemps 1992, probablement. Je vais donc avoir mes prix bloqués pendant deux ans et demi, à cause de ces 9 p. 100 de hausse automatique qui vont faire grimper mes prix que je le veuille ou non. Je trouve cela assez effrayant, lorsque je fais mes prévisions—

Le président: À titre de clarification, ces frais de transport de 100\$. Disons que le transporteur vous facture neuf dollars de plus. Il s'agit là de la taxe sur un intrant, pour laquelle vous aurez un crédit et qu'il ne faudra donc pas nécessairement transmettre au consommateur. Vous semblez dire que vous débourserez 109\$: 100\$ au transporteur, plus 9\$ qu'il fera parvenir au gouvernement. Il vous restera toutefois un crédit de 9\$. En tant que commerçant, vous aurez le choix de transmettre ce coût au consommateur ou non. Si ces 9\$ vous sont ristournés par le gouvernement, pourquoi augmenteriez-vous vos prix de 9\$ au profit de vos concurrents?

Nous avons d'ailleurs l'intention de faire la distribution d'exemplaires du document technique qui nous restent. Je crois comprendre que dans l'exemple que vous avez donné, la taxe sur cet intrant vous serait ristournée.

M. St-Jean: Entendu.

Mme Knebel: Si, comme vous l'avez dit, les livres se vendent de toute façon au prix indiqué de 14.95\$, la taxe vous sera créditée au total. Puisque le prix de 14.95\$ sera majoré de 9 p. 100, vous récupérerez la taxe payée sur le transport.

M. St-Jean: Entendu.

Mme Knebel: Dans d'autres secteurs, il est possible que les coûts de transport affectent la compétitivité des prix au détail, mais ce genre de marchandise se vend à des prix fixes.

M. St-Jean: Cela est vrai pour ce genre de livres. Par contre, les prix des cadres, par exemple, ne sont pas fixes mais sont entièrement fonction des intrants que je paie. D'ailleurs c'est le genre de marchandise qui me coûte le plus cher en transport.

[Texte]

The Chairman: Again, you should receive a rebate for that freight cost of shipping your supplies up here.

Mr. St-Jean: I agree. That is not what I said. What I said is that I cannot raise the price of my framing next fall because if I raise it to, say, \$105, then three months later the tax comes in and the customer at the till not only pays \$105 but 9% tax. That will make it very expensive. I will not want to raise my prices so it will not be outrageous for him to buy in January, so I will keep my prices where they are. But my wages will go up next fall and so will the supplies from my suppliers, so I will have to eat it for a while. I will have to eat it all through 1991 because I will not want to raise my prices right after the GST has come into effect for the same reason.

The Chairman: The soft drink manufacturers appeared before us, and there was a tax imposed on them. I believe they did not pass it along all at one time to the consumer; they spread it out over a certain period of time. But that is a business decision one has to make, based on one's competition.

Mr. St-Jean: It scares me a little bit.

Somebody in Ottawa said this week... I cannot remember who it is because I am not into politics. This is really not your decision to make, but I thought I would make this point. This is from a taxpayer's point of view, sitting up here in Whitehorse, far away from Ottawa. I agree with that person that maybe we would not be talking about the GST if the government cut down on expenses or something. I am very happy to see you brought all 15 people up here. I am sure they were on a very inexpensive flight out of Vancouver. Hopefully something will come from all the money that has come out of everybody's pocket, including yours.

I was really impressed when Mr. Wilson said he was going to pay attention to the fact that business had a lot of long distance and he was going to try to do something about it. Every time I read about it, there is not even a mention, as if we do not even exist; we are not on the map. There are only 30,000 people here, not too many voters, so it is too bad. But I hope at least we will see something somewhere in a paper to show you have paid attention to what we have been saying and that something will come of it.

Thank you very much for coming to Whitehorse. It was a pleasure talking to you.

Mr. Manley: You must understand, Mr. St-Jean, that we are not all from the government party here. Mr. Whittaker and I are not in favour of the tax being imposed at all, so when you referred earlier to our friend, Mr. Wilson, you are really talking to Mr. Sobeski.

[Traduction]

Le président: Je répète qu'en principe, vous recevrez une ristourne pour la taxe sur les coûts de transport de ces marchandises.

M. St-Jean: Bien sûr, mais mon problème n'est pas là. Je me répète: je ne pourrai pas augmenter le prix au détail de mes cadres l'automne prochain. Si, par exemple, je l'augmente à 105\$ et que trois mois plus tard la taxe entre en vigueur, les clients paieront non seulement 105\$, mais 9 p. 100 de plus. Ce sera très cher. Donc, pour éviter des prix de détail exorbitants au mois de janvier, il serait souhaitable pour moi de maintenir le prix au niveau actuel. Cela dit, ce raisonnement n'empêchera pas des augmentations salariales l'automne prochain ni des hausses dans le coût des marchandises. Si, selon ce même raisonnement, je m'abstiens d'augmenter mes prix après la mise en application de la TPS, je serai obligé de mettre de l'eau dans mon vin pendant un certain temps, peut-être pendant toute l'année 1991.

Le président: Les embouteilleurs de boissons gazeuses ont également été assujettis à une nouvelle taxe. Je pense que dans ce secteur, la solution a été de transmettre cette taxe au consommateur de façon échelonnée. C'est une décision à prendre par le commerçant, compte tenu de ses concurrents.

M. St-Jean: J'avoue avoir certaines appréhensions à ce sujet.

Cette semaine, à Ottawa, quelqu'un a dit... Je ne me rappelle pas son nom, la politique ne me passionne pas. Voici ce que je veux dire: ce n'est pas à vous de prendre cette décision. Je vous dis cela en tant que contribuable résidant à Whitehorse, qui regarde Ottawa de très loin. J'abonde dans le sens de ce commentaire: si le gouvernement réduisait ses propres dépenses, la TPS ne serait peut-être pas nécessaire. Je me réjouis de voir 15 personnes ici présentes. J'ose croire qu'elles ont pu profiter d'un tarif d'avion intéressant à partir de Vancouver. J'espère que tout l'argent dépensé—auquel vous avez contribué comme moi—aura des résultats appréciables.

J'ai beaucoup apprécié la promesse de M. Wilson de se pencher sérieusement sur les coûts des appels interurbains pour les commerçants. Mais rien dans ce que je lis ne fait allusion à notre situation ici; c'est comme si nous n'existions pas ou ne figurions pas sur la carte. C'est dommage. Même si nous ne sommes que 30,000 commettants au Yukon, j'espère voir dans toute la documentation au moins une indication que vous nous avez écoutés et que vous donnerez suite à nos interventions.

Je tiens à vous remercier d'être venus jusqu'à Whitehorse. C'était un plaisir de vous parler.

M. Manley: Monsieur St-Jean, je tiens à souligner que nous ne sommes pas tous députés ministériels. M. Whittaker et moi nous opposons à la mise en application de la taxe. C'est donc à M. Sobeski qu'il fallait adresser vos remarques concernant M. Wilson.

[Text]

Mr. St-Jean: Thank you very much for your time, gentlemen and ladies.

The Chairman: That brings to an end the public portion of the hearings.

[Translation]

M. St-Jean: Mesdames et messieurs, merci beaucoup pour le temps que vous n'avez accordé.

Le président: La partie publique des audiences est maintenant terminée.

From the Yukon Child Care Association:

Ann Gedrose, Member.

From the Yukon Federation of Labour:

Ron MacDonald, President.

From the Little Salmon Carmacks Indian Band:

Chief Roddy Blackjack.

From the Council for Yukon Indians:

David Joe, Negotiator.

Individual Presentation:

Daniel St-Jean, Small businessman.

De Yukon Childcare Association:

Ann Gedrose, membre.

De la Fédération des travailleurs du Yukon:

Ron MacDonald, président.

De la bande indienne Little Salmon Carmacks:

Chef Roddy Blackjack.

Du Conseil des Indiens du Yukon:

David Joe, négociateur.

A titre particulier:

Daniel St-Jean, petit commerçant.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Whitehorse Chamber of Commerce:

Terry Bergen, First Vice President.

From the Yukon Chamber of Mines:

Allan Doherty, President.

From the Association of Yukon Communities:

Don Branigan, Mayor of Whitehorse.

From the Yukon Association for Community Living:

Rick McDougall, President;

Denis Chamberlist, Board Member;

Raymond Massey, Director.

From the Tourism Industry Association:

David Philpott, Executive Director.

From the Alliance of Canadian Travel Associations:

June Hampton, Member, Board of Directors, Yukon Representative.

Individual Presentation:

Geoffrey Capp, Whitehorse resident.

(Continued on previous page)

TÉMOINS

De la Whitehorse Chamber of Commerce:

Terry Bergen, premier vice-président.

De la Yukon Chamber of Mines:

Allan Doherty, président.

De Association of Yukon Communities:

Don Branigan, maire de Whitehorse.

De Yukon Association for Community Living:

Rick McDougall, président;

Denis Chamberlist, membre du conseil;

Raymond Massey, directeur.

De Tourism Industry Association:

David Philpott, directeur exécutif.

De l'Alliance canadienne des associations touristiques:

June Hampton, membre, Conseil d'administration, représentante du Yukon.

A titre particulier:

Geoffrey Capp, citoyen de Whitehorse.

(Suite à la page précédente)

26
59

Governance
Publication

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 48

Monday, October 2, 1989

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 48

Le lundi 2 octobre 1989

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Finance

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent des*

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of
the Goods & Services Tax—Technical Paper
(August 1989)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement,
étude de la taxe sur les produits et services—
Document technique (août 1989)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Alfonso Gagliano
Roy MacLaren
Audrey McLaughlin
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Le greffier du Comité

Marie Carrière

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, OCTOBER 2, 1989
(55)

[Text]

The Standing Committee on Finance met at 9:02 o'clock a.m. this day, in Vancouver, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: John Manley for Roy MacLaren and Jack Whittaker for Audrey McLaughlin.

Other Members present: Chuck Cook, Brian Gardiner, Svend Robinson and Stan Wilbee.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Richard Domingue, Research Officer. *From the Committee's staff:* Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, Consultants.

Witnesses: From the British Columbia Library Association: Paula Pick, President; Paul Whitney, Vice President. *From the British Columbia Medical Association:* Dr. E. Wigmore, Chairman, Taxation Committee; Lorne Green, Counsel. *From the British Columbia Federation of Labour:* Kenneth V. Georgetti, President. *From the British Columbia Provincial Council of Carpenters:* Colin Snell, Secretary Treasurer, Colleen Boswick, Communications Director. *From the Canadian Ski Areas Operators Association:* John R. Gow, Part President. *From the National Action Committee on the Status of Women:* Diane Thorne, Regional Representative and Dr. Marjorie Cohen, Co-Chair Tax Committee.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Technical Paper on the Goods and Service Tax released by the Minister of Finance on Tuesday, August 8, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, August 15, 1989, Issue No. 26.*)

On motion of Doug Young, it was agreed,—That, in accordance with the House of Commons rules and regulations, accommodation expenses and appropriate per diem be paid for Judy Giroux, from the New Democratic Party and Michèle Tremblay, from the Liberal Party, in regards to the Committee's travel to Western Canada and Eastern Canada.

Jack Whittaker moved,—That, the Committee members be available to meet with the public over the time set aside for lunch.

The Chairman took the motion under advisement.

Paula Pick, from the British Columbia Library Association made an opening statement and with the other witness, answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 2 OCTOBRE 1989
(55)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 9 h 02, à Vancouver, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Murray Dorin, Alfonso Gagliano, Lorne Nystrom, Jerry Pickard, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: John Manley remplace Roy MacLaren et Jack Whittaker remplace Audrey McLaughlin.

Autres députés présents: Chuck Cook, Brian Gardiner, Svend Robinson et Stan Wilbee.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Richard Domingue, attaché de recherche. Du personnel du Comité: Sean Aylward, Michael Cassidy, Michel Coderre, Cheryl Knebel, Blake Murray, consultants.

Témoins: De la British Columbia Library Association: Paula Pick, président; Paul Whitney, vice-président. *De la British Columbia Medical Association:* D^r E. Wigmore, président, Comité de l'impôt; Lorne Green, conseiller. *De la British Columbia Federation of Labour:* Kenneth V. Georgetti, président. *Du British Columbia Provincial Council of Carpenters:* Colin Snell, secrétaire-trésorier; Colleen Boswick, directrice des communications. *De la Canadian Ski Areas Operators Association:* John R. Gow, président sortant. *Du Comité canadien d'action sur le statut de la femme:* Diane Thorne, représentante régionale; D^r Marjorie Cohen, coprésidente, Comité de l'impôt.

En conformité du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du document technique concernant la taxe sur les produits et services publié par le ministre des Finances le mardi 8 août 1989. (*Voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 15 août 1989, fascicule n° 26.*)

Sur motion de Doug Young, il est convenu,—Qu'en conformité des règlements de la Chambre des communes, il soit versé à Judy Giroux, du Nouveau parti démocratique, et à Michèle Tremblay, du parti libéral, une allocation quotidienne de séjour et de subsistance en compensation de leurs déplacements en compagnie du comité dans l'Ouest et dans l'Est du Canada.

Jack Whittaker propose,—Que les membres du Comité acceptent de rencontrer le public pendant l'heure du dîner.

Le président prend la motion en délibéré.

Paula Pick, de la British Columbia Library Association, fait un exposé et avec l'autre témoin, répond aux questions.

At 9:29 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 9:32 o'clock a.m., the sitting resumed.

Dr. E. Wigmore from the British Columbia Medical Association made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

Kenneth Georgetti from the British Columbia Federation of Labour made an opening statement and answered questions.

At 10:41 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:47 o'clock a.m., the sitting resumed.

Colin Snell from the British Columbia Provincial Council of Carpenters made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

At 11:13 o'clock a.m., John Gow from the Canadian Ski Areas Operators Association made an opening statement and answered questions.

At 11:41 o'clock a.m., Diane Thorne and Dr. Marjorie Cohen from the National Action Committee on the Status of Women made an opening statement and answered questions.

By unanimous consent, it was agreed, That the brief submitted by the National Action Committee on the Status of Women be taken as read.

At 12:31 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière
Clerk of the Committee

À 9 h 29, la séance est suspendue.

À 9 h 32, la séance reprend.

Le D^r E. Wigmore de la British Columbia Medical Association, fait un exposé et répond aux questions.

Kenneth Georgetti de la British Columbia Federation of Labour, fait un exposé et répond aux questions.

À 10 h 41, la séance est suspendue.

À 10 h 47, la séance reprend.

Colin Snell de la British Columbia Provincial Council of Carpenters, fait un exposé et, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 11 h 13, John Gow, de la Canadian Ski Areas Operators Association, fait un exposé et répond aux questions.

À 11 h 41, Diane Thorne et le D^r Marjorie Cohen, du Comité canadien d'action sur le statut de la femme, font un exposé et répondent aux questions.

Par consentement unanime, il est convenu,—Que le mémoire présenté par le Comité canadien d'action sur le statut de la femme soit tenu pour lu.

À 12 h 31, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité
Marie Carrière

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Monday, October 2, 1989

• 0848

The Chairman: I want to start the meeting. Before I call our first witness, the Chair would entertain a motion that in accordance with the House of Commons rules and regulations accommodation expenses and appropriate per diem be paid for Judy Giroux from the New Democratic Party, and Michèle Tremblay from the Liberal Party, in regard to the committee's travel to western Canada and eastern Canada.

An hon member: I so move.

Motion agreed to

The Chairman: We are proceeding under Standing Order 108 dealing with the minister's technical paper on a goods and services tax.

Our first witness in British Columbia is the British Columbia Library Association.

• 0900

Mr. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Mr. Chairman, if I might at this stage interject, first of all as the only member of this committee from the province of British Columbia, I would like to say to the rest of the members here, welcome to B.C. We are pleased that you are here.

Secondly, something we noted in the Yukon was that often there are people present who may wish to approach the committee just to give their feelings. I recognize that at this stage there is a very tight schedule while we are in British Columbia, because there are so many submissions. But I would like to float a motion that each day at the break and at lunchtime, after we have heard the regular witnesses, we allow a short time for anybody from the public to approach and give any input to the committee so it is an open committee here in British Columbia.

The Chairman: We might be able to arrange that, depending on how we break. Today is a rather difficult day. We have the National Action Committee on the Status of Women at 11.30 a.m., and there is a pretty narrow period. We might be able to do it better at 5 p.m., but let me see what I can work out as the time schedule goes. I have indicated to NAC that they can have an hour and a half, which brings us to 12.30 p.m., and we are scheduled to start again at 2 p.m. So we might find it very tight today, but let us see how we work out.

Welcome, Ms Pick and Mr. Whitney. Would you make a quick, sort of five-minute round-up of your position so

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le lundi 2 octobre 1989

Le président: La séance est ouverte. Avant d'appeler nos premiers témoins, je suis disposé à accepter une motion prévoyant que, conformément au Règlement de la Chambre des communes, des frais de séjour et une indemnité journalière seront versés à M^{me} Judy Giroux, du Nouveau Parti démocratique, et à M^{me} Michèle Tremblay du Parti libéral, pendant le voyage du Comité dans l'ouest et dans l'est.

Une voix: J'en propose la motion.

La motion est adoptée

Le président: Conformément à l'article 108 du Règlement nous examinons en ce moment le document technique sur la taxe sur les produits et services déposé par le ministre.

Notre premier témoin en Colombie-Britannique est la *British Columbia Library Association*.

M. Whittaker (Okanagan—Similkameen—Merritt): Monsieur le président, j'aimerais dire quelques mots. Puisque je suis le seul membre de ce Comité qui vient de la Colombie-Britannique, j'aimerais souhaiter à mes collègues la bienvenue en Colombie-Britannique. Nous sommes heureux de vous accueillir.

Nous avons constaté lors de notre visite au Yukon qu'il se trouvait souvent dans la salle des gens qui voudraient faire connaître au Comité leurs opinions. Je sais que notre horaire est assez chargé en Colombie-Britannique, parce que nous entendrons plusieurs témoins. Cependant, je voudrais lancer l'idée d'une motion, savoir que tous les jours à la pause et à l'heure du déjeuner, après que nous aurons entendu les témoins prévus, nous réserverons une brève période à tous ceux qui voudraient faire part au Comité de leurs opinions sur le projet de loi; ainsi, nous aurions des séances ouvertes en Colombie-Britannique.

Le président: Je pourrai peut-être le faire, tout dépend de la façon dont les choses se présentent Aujourd'hui, ce sera plutôt difficile. Nous accueillons à 11h30 le Comité national d'action sur le statut de la femme, ce qui ne nous laissera pas vraiment beaucoup de latitude. On pourrait le faire vers les 17 heures, mais je crois qu'il vaut mieux attendre et voir comment se présentent les choses. Comme je l'ai indiqué aux représentantes du CNA, elles peuvent disposer d'une heure et demie, ce qui nous amène à 12h30 et nous devons reprendre à 14h00. Il se peut donc que notre horaire ne nous le permette pas aujourd'hui. Mais nous verrons.

Bienvenue, madame Pick et monsieur Whitney. J'aimerais que vous nous présentiez en cinq minutes

[Text]

we can get on to questioning. My research staff have had a good look at your brief and you have given us a supplemental piece after you submitted your brief.

Ms Paula Pick (President, British Columbia Library Association): Thank you, Mr. Chairman and committee members, for inviting us to present a brief to you.

The British Columbia Library Association represents 115 individual members and hundreds of libraries in the province, and literally tens of thousands of library users. For example, in British Columbia the public libraries had 30 million circulations in 1988. That represents about 10 books per person in British Columbia. That includes the actual 20% who are illiterate, and younger infants. All these people will be negatively impacted by the proposed tax on reading materials.

You probably are aware that Canada has remained free of federal and provincial tax on reading materials for 122 years. I do not know what went on before that. Canada has also been free of import duty on reading materials, with the exception of the unfortunate retaliatory tariff on American books in 1968.

Before I go on to a little more detail, in summary libraries will be impacted negatively by the goods and services tax. The GST on reading materials will create an additional barrier for the illiterate. Canada needs to protect the free flow of information and access to information, and the objectives of the goods and services tax will not be achieved through taxing reading materials. So our recommendation to you is that reading materials should be considered as food for the mind and should be tax free, and we recommend that you zero-rate them.

Specifically speaking, there are four areas of impact that I would like to address today. One is the direct impact on libraries. Our main business is books and periodicals. We have other kinds of materials, but basically libraries are still into print materials, and since there has never been any tax on books and periodicals, collections budgets would need to be increased by a minimum of 9%. This figure may be as high as 15%.

For example, in public libraries in British Columbia the collections budget was \$10 million. GST would represent anywhere from \$900,000 and up as additional costs to public libraries to stay even. What is more likely to happen is that all libraries will buy less.

Libraries are already battling price increases for books and periodicals. In 1989 periodical prices rose 9.5% for

[Translation]

environ un résumé de votre position. Nous pourrions ensuite passer aux questions. Les documentalistes du comité ont étudié en détail votre mémoire et vous nous avez d'ailleurs donné un document complémentaire à la suite de votre mémoire.

Mme Paula Pick (présidente, British Columbia Library Association): Merci, monsieur le président, distingués membres du Comité, de nous avoir invités à vous présenter nos observations.

La *British Columbia Library Association* représente 115 membres individuels et des centaines de bibliothèques de la province, et des dizaines de milliers d'usagers de ces bibliothèques. En 1988, les bibliothèques publiques de la Colombie-Britannique ont prêté 30 millions de livres, ce qui représente environ 10 livres par habitant. N'oubliez pas que les analphabètes et les bébés composent 20 p. 100 de la population. Tous ces usagers deviendront les victimes de la taxe que l'on propose sur les livres et publications.

Comme vous le savez sans aucun doute, en 122 ans, aucune taxe fédérale ou provinciale n'a jamais été imposée sur les livres et les publications. Je ne sais pas quelle était la situation avant cela. De même, le Canada n'a jamais imposé de droits de douane sur les livres ou publications importés, si l'on fait exception des mesures de représaille qui ont été prises quand le gouvernement a décidé d'imposer un droit de douane sur les livres américains en 1968.

Bref, les bibliothèques seront les victimes de la taxe sur les produits et services. La TPS prévue sur les livres et les publications représentera un nouvel obstacle pour les analphabètes. Le Canada doit assurer la libre circulation de l'information et l'accès à cette information; et ce n'est pas en taxant livres et imprimés qu'on réalisera les objectifs de la taxe sur les produits et services. Nous recommandons donc que les imprimés soient considérés comme nourriture de l'esprit et, à ce titre, exonérés. Nous vous recommandons de les détaxer.

Plus spécifiquement, il y a quatre grands éléments dont nous aimerions discuter aujourd'hui. Le premier est l'incidence directe sur les bibliothèques. Nous offrons principalement des livres et des périodiques. Nous avons d'autres types de documents, mais dans l'ensemble les bibliothèques s'occupent principalement d'imprimés; puisqu'il n'y a jamais eu de taxe sur les livres et les périodiques, le budget d'acquisition des fonds devrait être augmenté d'un minimum de 9 p. 100. Ce chiffre pourrait même atteindre 15 p. 100.

Par exemple, dans les bibliothèques publiques de la Colombie-Britannique, le budget d'acquisition des fonds s'élevait à 10 millions de dollars. La TPS entraînerait une dépense supplémentaire d'au moins 900,000\$. Pour rester au même niveau, les bibliothèques devraient obtenir ce montant supplémentaire. Mais il est plus probable qu'elles achèteraient moins.

Elles ont déjà assez du mal à faire face aux augmentations de prix des livres et des périodiques. En

[Texte]

American titles. If you impose an additional tax of at least 9%, in an academic research library like the University of British Columbia has, where 50% of its collections budget is spent on serials, you are simply going to cripple research in Canada, and in British Columbia in particular.

• 0905

Secondly, the GST is expected to reduce consumer sales for the general public, and this will lead to greater demand on libraries. Libraries will be hit with service taxes for photocopying and interlibrary loans. These have never been taxed before.

Libraries are non-profit and they will have no way to recapture loss through revenue. The process for rebates will be complex. There is a lot of question about whether even partial rebates would find their way back to libraries.

The second major impact, which I will not dwell on in detail, is an impact on literacy. The federal government has taken the initiative to make a major commitment to dealing with literacy in this country. The introduction of the new tax following the Year of Literacy will create a new barrier for the 20% of the population who is functionally illiterate.

The next area I would like to address is the impact on the free flow of information. GST reduces public access to the printed word. Reading materials will increase in price, and individuals and libraries will just buy less and have less access to information. Other countries have omitted reading materials from similar taxes. Great Britain, quite a few countries in the European Community, Australia and Japan do not include reading materials in their value-added tax system. This is to promote literacy, education and training, all of which serve economic and social progress.

National culture is at further risk. I will not dwell on this because I am sure other groups will be addressing it.

The last area I would like to look at briefly is the impact on the objectives for the GST. One of the main reasons for developing a value-added tax is that the present federal sales tax limits economic growth and job creation in Canada and impedes us from being able to compete internationally.

Since there is no federal sales tax on reading materials at present, the GST on reading materials will really hurt our ability to compete internationally. Access to information is the key to success in the information age.

[Traduction]

1989, le prix des périodiques américains a augmenté de 9,5 p. 100. Une taxe supplémentaire d'au moins 9 p. 100, pour une bibliothèque de référence comme celle de l'université de Colombie-Britannique, où 50 p. 100 du budget est réservé aux périodiques, paralysera la recherche au Canada et tout particulièrement en Colombie-Britannique.

Deuxièmement, on s'attend à ce que la TPS réduise les ventes au grand public consommateur et cela provoquera une demande accrue auprès des bibliothèques. Ces dernières devront payer une taxe sur les services de photocopie et de prêts entre bibliothèques. Or, ces services n'ont jamais été taxés auparavant.

Les bibliothèques sont des organismes à but non lucratif et n'ont aucun moyen de compenser leurs pertes en allant chercher des revenus supplémentaires. Le mécanisme des ristournes sera complexe. On se demande d'ailleurs si des ristournes même partielles seront accordées aux bibliothèques.

Il y a un autre aspect important, dont je vais parler brièvement, savoir les répercussions sur l'alphabétisation. Le gouvernement fédéral a pris de son propre chef le ferme engagement de résoudre le problème de l'analphabétisme au pays. L'imposition d'une nouvelle taxe, juste après l'Année de l'alphabétisation, créera un nouvel obstacle pour les 20 p. 100 de la population qui sont des analphabètes fonctionnels.

Je voudrais aussi aborder la question des répercussions de la taxe sur la libre circulation de l'information. La TPS limite l'accès du public aux imprimés. Tous les imprimés ont augmenté de prix et les bibliothèques comme les particuliers vont tout simplement en acheter moins et leur accès à l'information s'en trouvera restreint. Dans d'autres pays, on a exonéré l'écrit de taxes analogues. La Grande-Bretagne, un certain nombre de pays de la Communauté européenne, l'Australie et le Japon n'assujettissent pas les imprimés à la taxe à la valeur ajoutée. C'est un moyen de promouvoir l'alphabétisation, l'éducation et la formation, qui sont tous des facteurs de progrès économique et social.

En outre, la culture nationale est menacée. Je ne m'appesantirai pas sur cet aspect parce que je suis convaincue que d'autres groupes le feront.

En dernier lieu, je voudrais aborder la question sous l'angle des objectifs visés par la TPS. L'une des principales raisons pour lesquelles on envisage d'instaurer une taxe à la valeur ajoutée, c'est que la taxe de vente fédérale actuelle entrave la croissance économique et la création d'emplois au Canada et nous empêche d'être compétitifs sur les marchés internationaux.

Étant donné qu'à l'heure actuelle la taxe fédérale de vente ne s'applique pas à l'écrit, la TPS minera sérieusement notre capacité d'être compétitifs à l'échelle internationale. L'accès à l'information est la clé du succès à l'ère de l'information.

[Text]

It is interesting to note that parts of financial services are being exempted or zero-rated to ensure that Canadian firms remain competitive in world markets. Nothing is truer than that line of thinking for access to information.

A special federal initiative is the new labour market development strategy, which will upgrade skills of the work force. It is our belief Japan and the European Community have granted tax-free status to reading materials because they recognize that a well-informed, literate population is critical to competing internationally. To quote the Hon. Stan Hagen, Minister of Advanced Education and Job Training in British Columbia:

There is a strong consensus in British Columbia that education is the key to our future. We must equip ourselves to compete with the best in the world.

Taxing information will not achieve either the federal or provincial government's objective.

Lastly, the technical paper says:

Sales tax reform should impose no greater burden on the public sector than the pre-reform system.

It is hard for us to understand how this particular objective can be met when budgets of library collections and similar services will be seriously impacted. The big losers will be those institutions whose purchases are substantially exempt under the present system. It is unlikely that the rebate will completely offset what the goods and services tax will require us to pay.

Given that libraries will be impacted negatively by the GST, given that literacy is a major national concern, given that access to information is considered of great value to other countries with value-added tax systems and, lastly, given the federal objective for GST to make Canada more competitive, this will not be met by taxing reading materials. The British Columbia Library Association recommends that the government zero-rate reading materials. Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: You appreciate that you are supposed to get a rebate on all your books and periodicals. The only tax you pay would be the tax you now pay, which is the tax on shelving and building materials and so on.

Ms Pick: We understand it would be only a partial rebate.

[Translation]

Fait intéressant, on a jugé bon d'exonérer ou de détaxer certains services financiers pour que les entreprises canadiennes puissent demeurer compétitives sur les marchés mondiaux. Cet argument a encore plus de poids pour ce qui est de l'accès à l'information.

Le gouvernement fédéral a pris une initiative spéciale, la nouvelle Stratégie de développement du marché du travail, en vue d'accroître les compétences de la population active. Nous sommes convaincus que le Japon et les pays de la Communauté européenne ont exonéré les imprimés de la taxe parce qu'ils reconnaissent que pour faire concurrence aux autres pays, il est essentiel de pouvoir compter sur une population instruite et bien informée. Je vais vous citer une déclaration de l'honorable Stan Hagen, ministre de l'éducation supérieure et de la formation professionnelle de Colombie-Britannique:

En Colombie-Britannique, l'idée que l'éducation est la clé de notre avenir fait l'unanimité. Nous devons acquérir les connaissances nécessaires pour faire concurrence aux meilleurs.

Ce n'est pas en taxant l'information qu'on réalisera l'objectif du gouvernement fédéral ou du gouvernement provincial.

Enfin, on peut lire dans le document technique:

La réforme de la taxe de vente ne devrait pas imposer au secteur public un fardeau plus lourd que le système antérieur.

Nous avons du mal à comprendre comment on pourra réaliser cet objectif alors que le budget d'acquisition des fonds des bibliothèques et d'autres services analogues seront durement touchés. Les grands perdants seront les établissements dont les acquisitions sont en grande partie exonérées en vertu du système actuel. Il est peu probable que la ristourne compensera intégralement les sommes qui devront être versés au titre de la taxe sur les produits et services.

Étant donné que la TPS aura des effets négatifs sur les bibliothèques, que l'alphabétisation est une grande préoccupation nationale, que l'accès à l'information est considérée comme précieux dans les autres pays dotés d'un système de TVA et enfin que le gouvernement fédéral vise à rendre le Canada plus compétitif grâce à la TPS et qu'il n'y réussira pas en imposant une taxe sur l'écrit, la British Columbia Library Association recommande que les imprimés soient détaxés. Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Vous savez que vous êtes censée recevoir une ristourne sur tous vos livres et périodiques. La seule taxe que vous paierez sera la même que vous payez à l'heure actuelle, c'est-à-dire la taxe sur les rayonnages, les matériaux de construction, etc.

Mme Pick: A notre connaissance, il ne s'agirait que d'une ristourne partielle.

[Texte]

The Chairman: It is a rebate of all you spend on books. It is partial in the sense that you do not get rebates for the other things you now pay tax on.

• 0910

Mr. Manley (Ottawa South): First I would like to thank you for your brief and for coming to speak to us today. It is well prepared and it is helpful. I would like to pick up the chairman's point, however, and see whether I understand how the system is intended to be applied to libraries and whether you agree with that and where we go from there.

You might correct me if I am wrong, but as I understand it libraries will be treated really as municipalities on their own. They will be entitled to a rebate based on a percentage that will be calculated nationally for municipalities, and that percentage is intended to compensate for the amount of GST that is going to be paid by municipalities in excess of what they had previously paid in manufacturers' sales tax. So that gives you the percentage. You then apply that to your purchases and get a rebate back to the library from the federal government for that percentage of your GST. Is that how you understand it?

Ms Pick: I have two points to make there. A major concern of ours is that, given the way the system works now, we are not absolutely convinced the rebate would find itself back to the library budget. It may find itself back to the university budget or back to the municipal budget; but we are not sure we would necessarily get all of it back. Some of the federal payments for education show the same result. They do not always go where they are intended to go.

Mr. Paul Whitney (Vice-President, British Columbia Library Association): I would just like to comment that libraries will now be faced with probably having to employ brokers to get material across the border. There was a cartoon in Canada's national paper this morning with accountants paying homage to the federal government. Undoubtedly we would be faced with the fact of having to employ additional staff just to process invoices in our offices. I do not know that in any way this will be taken into account when we are applying for a rebate.

Mr. Manley: In addition to brokers helping you import materials, would you anticipate employing tax discounters to help you claim your rebate?

Mr. Whitney: We process thousands of invoices in my library, which is a suburban public library, and I am not sure what mechanism the federal government is thinking

[Traduction]

Le président: La ristourne s'applique aux sommes dépensées pour l'acquisition de livres. Elle est partielle en ce sens que vous n'obtenez pas de ristournes pour les autres éléments sur lesquels vous payez une taxe maintenant.

M. Manley (Ottawa-Sud): Premièrement, je vous remercie de nous avoir communiqué votre mémoire et d'être venu comparaître aujourd'hui. Votre document est très bien rédigé et fort utile. Je voudrais reprendre l'argument du président et m'assurer que je comprends bien la façon dont le système s'appliquera aux bibliothèques. Vous me direz si vous êtes d'accord avec moi et nous verrons où cela nous mènera.

Corrigez-moi si je me trompe, mais d'après ce que je comprends, les bibliothèques seront en fait traitées comme des municipalités à part entière. Elles auront droit à une ristourne fondée sur un pourcentage calculé pour les municipalités à l'échelle nationale. Or, la ristourne devrait combler l'écart entre la somme que les municipalités devront verser au titre de la TPS et celle qu'elles payaient auparavant au titre de la taxe sur les ventes des fabricants. On arrive donc à un pourcentage que vous devez appliquer à vos acquisitions pour obtenir ensuite une ristourne du gouvernement fédéral. Est-ce ainsi que vous comprenez la chose?

Mme Pick: Je voudrais soulever deux points. Il y a une chose qui nous préoccupe énormément, et c'est le fait qu'étant donné la façon dont le système fonctionne à l'heure actuelle, nous ne sommes pas absolument convaincus que la ristourne sera récupérée par les bibliothèques elles-mêmes. Il se peut que cet argent soit restitué au budget des universités ou au budget de la municipalité, mais nous ne sommes pas sûrs de la récupérer intégralement. D'ailleurs, la même chose s'est déjà produite dans le cas des versements du gouvernement fédéral en matière d'éducation. Les fonds ne vont pas toujours là où ils sont censés aller.

M. Paul Whitney (vice-président, British Columbia Library Association): Je veux tout simplement ajouter que les bibliothèques seront désormais obligées d'employer des intermédiaires pour obtenir des documents de l'étranger. Ce matin même, un quotidien national publiait une caricature où l'on voyait des comptables rendre hommage au gouvernement fédéral. Il ne fait aucun doute que nous serons obligés d'embaucher du personnel supplémentaire uniquement pour traiter les factures de nos bureaux. Je ne sais pas si l'on tiendra compte de ce facteur lorsque nous présenterons une demande de ristourne.

M. Manley: Vous dites que vous allez faire appel à des courtiers pour vous aider à importer des documents imprimés. Pensez-vous devoir recourir à des escompteurs d'impôt pour vous aider à réclamer votre ristourne?

M. Whitney: Dans ma bibliothèque, qui est une bibliothèque publique de banlieue, nous traitons des milliers de factures et je ne sais pas trop quel mécanisme

[Text]

of to allow us to actually calculate accurately what our rebate should be.

Mr. Manley: As I understand the proposal, they are not intending that you should calculate it at all in terms of what your percentage is. You are going to be assigned the same percentage as municipalities, and that will be a national percentage calculated for all municipalities in Canada.

What I want to know from you, if you can answer it, is whether you would suggest the amount of MST you are currently paying—

Ms Pick: We are not paying any MST for collections.

Mr. Manley: In your buildings, in your shelving, this kind of thing, there is some MST component.

Ms Pick: I believe we already receive some sort of rebate for that.

Mr. Whitney: For building materials public libraries certainly receive an FST rebate.

Mr. Manley: So we can virtually minimize the amount of MST you are currently paying... as opposed to municipalities, where there is a rather larger component of MST in their current purchases.

Ms Pick: Our main concern is with reading materials—our collection budgets—and those are tax-free right now.

Mr. Manley: But what I am trying to help you get at is the fact that you are going to be getting the same percentage rebate as the City of Vancouver.

The Chairman: I do not know about that.

Mr. Manley: I think so, Mr. Chairman.

Mr. Whitney: As Paula said in her presentation, libraries are different from many non-profit organizations in the sense that most of what we purchase now is FST-exempt.

Mr. Manley: The point I am trying to help you make is that even given the system intended to be implemented, there is a very good case to say that specific entities, such as libraries, should be treated differently from the overall municipal sector, which is what they are tossed into now.

Ms Pick: Thank you very much for that.

The Chairman: I agree with you. I did not realize it was that way. I think it should be separate.

• 0915

Mr. Manley: Yes, with libraries and hospitals and so on, I think there can be quite a distinction in calculating that ratio.

[Translation]

le gouvernement fédéral envisage d'appliquer pour nous permettre de calculer de façon précise le montant de notre ristourne.

M. Manley: D'après ce que je comprends, il n'est pas prévu que vous devriez calculer vous-même votre pourcentage. On vous assignera le même pourcentage que les municipalités. Il s'agira d'un pourcentage national calculé pour l'ensemble des municipalités du Canada.

Si c'est possible, je voudrais que vous me disiez si vous proposez que la somme que vous versez au titre de la TVF...

Mme Pick: Nous ne payons pas de TVF pour les fonds.

M. Manley: Dans vos édifices, par exemple pour les rayonnages, la TVF s'applique.

Mme Pick: Je pense que nous recevons déjà une forme de ristourne à cet égard.

M. Whitney: Les bibliothèques publiques reçoivent certainement une ristourne de la TVF pour les matériaux de construction.

M. Manley: On peut donc dire que le montant que vous payez à l'heure actuelle au titre de la TVF est minimal... en comparaison des municipalités dont les acquisitions englobent plus d'éléments assujettis à la TVF.

Mme Pick: Ce qui nous préoccupe, ce sont les imprimés—et partant, les budgets disponibles pour les fonds—car ces documents sont exonérés de toute taxe à l'heure actuelle.

M. Manley: Mais ce que je tente de vous faire comprendre, c'est que vous allez obtenir une ristourne calculée en fonction du même pourcentage que la ville de Vancouver.

Le président: Je ne sais pas si c'est le cas.

M. Manley: Je le crois, monsieur le président.

M. Whitney: Comme Paula l'a dit dans son exposé, les bibliothèques se distinguent de beaucoup d'autres organismes à but non lucratif en ce que la plupart de leurs acquisitions actuelles sont exonérées de la taxe sur les ventes des fabricants.

M. Manley: Je voudrais vous faire comprendre que même dans la perspective où ce système serait appliqué, on pourrait très bien faire valoir que des entités distinctes, comme les bibliothèques, devraient être traitées autrement que le secteur municipal dans son ensemble, auquel elles sont assimilées maintenant.

Mme Pick: Je vous remercie de votre intervention.

Le président: Je suis d'accord avec vous. Je ne savais pas qu'il en était ainsi. Je pense que les bibliothèques devraient faire partie d'une catégorie séparée.

M. Manley: Effectivement, si on calcule le rapport pour les bibliothèques et les hôpitaux etc., je pense qu'on verra qu'il existe des écarts importants.

[Texte]

Mr. Sobeski (Cambridge): Mr. Chairman, I will pick up on that point, because two years ago I was chairman of the library board in Cambridge and of course I went through knowing what book budgets are all about.

I think a concern you have is the administration. Right now, hidden somewhere in the cost of the books you do buy, there is some hidden manufacturers' sales tax. Nobody knows what it is, but I think we all acknowledge it is there. The Cambridge library board was funded by the City of Cambridge, and I imagine you are funded basically by taxpayers' money also. But my understanding is that to keep the administration simple Finance is proposing that if one of your library branches buys books the invoice will be taxed to them; the invoice will show the shipment, and that individual library will have to claim the rebate and the rebate will be paid back directly to that library. It will not flow back through to the B.C. government. It is to keep the administration simple. If indeed that is what happens, that the rebate goes back directly to the library where the purchase was made, would that satisfy your concern?

Ms Pick: Not all libraries handle it that way. Some of them do have their own purchasing system and handle orders directly, and some do not.

Mr. Sobeski: But if you participated in a system and the money went back to that system... Again, the Cambridge library board worked with a larger board so there was better buying power. We had 12 libraries buying books together so we would have economy of scale in purchasing, so the rebate would go back directly to that group. I guess that is your concern. If it goes back to the library section you will be satisfied, as opposed to having it go back to general revenues in B.C. where you have to fight for the budget.

Ms Pick: We hope the rebate would be equivalent to what it would cost us to figure what the rebate ought to be too.

Mr. Sobeski: In other words, if indeed the cost of the books is \$10 million today and after the introduction of GST it is \$10.5 million, if that \$0.5 million were rebated back to the libraries you would be satisfied as long as your net cost remained the same.

Ms Pick: It is hard for us to see it actually happening that way.

Mr. Sobeski: I assure you that is what will happen.

[Traduction]

M. Sobeski (Cambridge): Monsieur le président, permettez-moi d'intervenir parce qu'il y a deux ans, je présidais la Commission de la bibliothèque de Cambridge et j'ai dû, bien entendu, me mettre au courant du budget consacré à l'achat de livres.

Je pense que le côté administration vous inquiète. À l'heure actuelle, la taxe sur les ventes des fabricants est incluse dans le prix du livre, même si elle n'est pas visible. Tout le monde ignore ce qu'elle représente, et nous savons tous qu'elle existe. La Commission de la bibliothèque de Cambridge a été fondée par la ville de Cambridge. Je suppose que vous êtes vous aussi essentiellement financés par les contribuables. Mais je crois comprendre que par souci de simplification, le ministère des Finances propose que l'on taxe directement les annexes de bibliothèque qui achètent des livres; la facture indiquerait ce qui a été acheté et l'annexe devrait elle-même réclamer la ristourne qui lui serait adressée directement. Il ne serait pas question de passer par le gouvernement de Colombie-Britannique. Tout cela par souci de simplification des procédures administratives. Si cette solution est adoptée, la bibliothèque qui a fait l'achat recevra directement la ristourne. Est-ce que cette solution vous conviendrait?

Mme Pick: Toutes les bibliothèques ne procèdent pas de cette façon. Certaines d'entre elles ont leur propre système d'achat et font leurs achats directement, mais pas toutes.

M. Sobeski: Mais si vous faites partie d'un système et que la ristourne revienne dans ce système... Dans l'exemple que je vous ai donné, la Commission de la bibliothèque de Cambridge était associée avec un grand nombre de bibliothèques, ce qui lui donnait un meilleur pouvoir de marchandage. Nous représentions douze bibliothèques qui faisaient leurs achats en commun pour réaliser des économies d'échelle et le groupe profitait directement de la ristourne. Je pense que c'est cela qui vous intéresse. Si c'est la bibliothèque qui profite de la ristourne, vous seriez satisfaite, mais vous ne souhaitez pas qu'elle se retrouve dans le Trésor de la Colombie-Britannique et que vous deviez ensuite vous battre pour avoir votre budget.

Mme Pick: Nous espérons que la ristourne permettra au moins de compenser les coûts du calcul de ce qu'elle devrait être.

M. Sobeski: En d'autres termes, vous achetez pour 10 millions de dollars de livres aujourd'hui et si ces achats vous coûtent 10,5 millions après l'adoption de la TPS, vous serez satisfaite si l'on restitue ces 500,000\$ aux bibliothèques dans la mesure où vos coûts sont restés les mêmes.

Mme Pick: Je n'ose y croire.

M. Sobeski: Je vous promets que ce sera le cas.

[Text]

Mr. Whittaker: Mr. Chairman, I have one area of clarification, if I could. You said the extra cost will be approximately \$900,000. Would you explain that a little bit more?

Ms Pick: If we are spending \$10 million on the purchase of materials in the public library system, Jack, then we are looking at 9% of the minimum, and \$900,000 would be the additional cost to cover the tax. That is not looking at rebates; that is just the cost we would have to put out to purchase the same things.

Mr. Whittaker: That is the initial cost as opposed to any rebates or—

Ms Pick: Yes.

Mr. Whittaker: You have not done any calculations regarding the actual cost, taking into consideration administration and this type of thing.

Ms Pick: No. Some libraries have, but I have not.

Mr. Whitney: We do not feel there is enough information in the technical paper to allow us to do that at this point.

Mr. Whittaker: You are speaking of the Vancouver Public Library alone.

Ms Pick: No, I am speaking of the entire public library system in British Columbia.

The Chairman: Thank you very much. You were most helpful. This issue is part of the whole municipality-school-hospital issue as to how you can fulfil a promise not to tax more than you already have been taxed, and it creates all sorts of problems. Mr. Murray says that if you were separately incorporated you might be able to do something, but if you are really just an agency of a municipality, how do we really separate you from your owner?

Mr. Whitney: We are legally separate. We are talking about public libraries here. We operate under provincial statute, the Library Act. We are separate from the municipality.

Ms Pick: That would not be true of college and university libraries.

• 0920

Mr. Michael Cassidy (Researcher to the Committee): At 139 of the technical paper it indicates that four different rebate percentages will be set—that is, one each for municipalities, universities, schools and hospitals—and that libraries would therefore be treated as a municipality. If they are filing independently of the municipal organizations, they are not directly filing that way.

Has your organization or any libraries actually worked out what you estimate to be the current proportion of federal sales tax to the manufacturers' sales tax you are

[Translation]

M. Whittaker: Monsieur le président, j'aimerais avoir une précision. Vous dites que cela coûtera à peu près 900,000\$ de plus. Pourriez-vous préciser davantage?

Mme Pick: Si l'on consacre 10 millions de dollars à l'acquisition de fonds pour une bibliothèque publique, Jack, nous parlons de la taxe minimum de 9 p. 100 et il faudra donc 900,000\$ pour couvrir le coût de cette taxe supplémentaire. Je ne tiens pas compte des ristournes mais simplement du coût supplémentaire que représentent les mêmes achats.

M. Whittaker: Il s'agit du coût initial par rapport aux ristournes ou. . .

Mme Pick: C'est bien cela.

M. Whittaker: Vous n'avez pas calculé le coût effectif, en tenant compte des frais d'administration, entre autres.

Mme Pick: Non. Certaines bibliothèques le font, je ne l'ai pas fait.

M. Whitney: Nous pensons que les informations contenues dans le document technique sont insuffisantes pour permettre de le faire en ce moment.

M. Whittaker: Vous parlez seulement de la bibliothèque publique de Vancouver.

Mme Pick: Non, je parle de toutes les bibliothèques publiques de la Colombie-Britannique.

Le président: Merci beaucoup. Votre exposé a été instructif. Notre situation est comparable à celle des municipalités, des écoles et des hôpitaux en ce sens que l'on a promis de ne pas les taxer davantage et que cela crée toutes sortes de difficultés. M. Murray a déclaré que si vous étiez constitué en entité distincte, vous auriez certains recours, mais si vous êtes simplement un agent de la municipalité, comment vous distingue-t-on de cette dernière?

M. Whitney: Sur le plan juridique, nous sommes une entité distincte. Nous parlons ici des bibliothèques publiques. Ces bibliothèques relèvent d'une loi provinciale, la Library Act. Nous ne relevons pas des municipalités.

Mme Pick: Ce n'est pas le cas pour les bibliothèques collégiales et universitaires.

M. Michael Cassidy (documentaliste du comité): À la page 147 du document technique, on indique qu'il y aura quatre taux différents de ristourne—soit un pour les municipalités, un pour les universités, un pour les écoles, et un pour les hôpitaux, et que les bibliothèques seront considérées comme des municipalités. Si elles remplissent leurs formules indépendamment des organismes municipaux, elles ne le font pas directement.

Est-ce votre organisme ou est-ce qu'une des bibliothèques a actuellement calculé pour vos activités le rapport entre la taxe de vente fédérale et la taxe sur les

[Texte]

carrying in your activities? If not, would it be possible for you to maybe take one or two samples, try to work it out and communicate it to the committee in the near future?

Ms Pick: I am not an accountant and I am not a tax expert, but my understanding is that books in Canada have been tax-free for 122 years, so I am not quite sure what you are getting at. There are other costs that include the manufacturers' sales tax, but that is not the major area of concern for us. It is reading materials.

Mr. Cassidy: It would be helpful to the committee if for, let us say, a medium or a large library in British Columbia you can work out what proportion of your purchases appears to be subject to the manufacturers' sales tax and what proportion of your total purchases—out of \$5 million of purchases on books, stationery, Xerox supplies, telecommunications, phone services, and so on—would appear to be currently taxed, and what proportion that is of the total.

If we can have a measure of that, it is possible for the committee to see whether that is widely variant from the proportion of MST currently borne by municipalities.

Mr. Whitney: We can certainly provide you with that information, and I can assure that you will find it widely at variance.

The Chairman: That would be a big help to us.

Mr. Whitney: We will undertake to do that.

The Chairman: I mean, I appreciate that your main thrust is "do not tax us at all", but the paper says tax it, and we have to write a report. Obviously if the government is insisting on taxing it, I guess we have to give them advice as to what to tax.

Ms Pick: Has the committee looked at why the rest of the developed world that has value-added tax has exempted books and periodicals?

The Chairman: There are some that tax books; for example, France, Germany, Italy, England—

Ms Pick: Do they tax them at the same rate as the—

The Chairman: No, they tax them at a different rate, but that situation is where they have two rates. New Zealand is at full rate, Denmark is at full rate, and their full rate is 22%. There are a lot of countries in the world; some of them do it, some of them do not do it, and some of them have funny little rates for it.

Mr. Manley: One other point with respect to the books being used in the context of libraries is that four rates are recommended in the technical paper. One is for municipalities, which would apply to Mr. Whitney's case.

[Traduction]

ventes des fabricants. Si vous ne l'avez pas fait, serait-il possible de prendre deux ou trois échantillons, d'essayer de faire les calculs et de nous communiquer les résultats prochainement?

Mme Pick: Je ne suis ni comptable ni experte en fiscalité, mais si je comprends bien, les livres sont exemptés de taxe au Canada depuis 122 ans et je vois donc mal où vous voulez en venir. Il y a d'autres coûts, par exemple la taxe sur les ventes des fabricants, mais ce n'est pas là ce qui nous inquiète. Ce qui nous inquiète ce sont les livres et publications.

M. Cassidy: Ce serait utile pour le comité de savoir parmi les achats que fait une bibliothèque de taille moyenne ou une grosse bibliothèque de Colombie-Britannique, quel pourcentage se voit imposer la taxe sur les ventes des fabricants et quel est ce pourcentage pour le total des achats—pour des achats totalisant 5 millions de dollars représentant des livres, des fournitures de bureau, des fournitures Xérox, des services de télécommunication et de téléphone, etc.—quel est le pourcentage d'achats qui semble actuellement taxé.

Si les membres du comité avaient cette information, ils seraient peut-être en mesure de déterminer si cela diffère énormément du pourcentage de taxe de vente payé actuellement par les municipalités.

M. Whitney: Nous pouvons certainement vous fournir ces informations et je vous affirme que vous trouverez énormément d'écarts.

Le président: Ça nous serait fort utile.

M. Whitney: Nous vous enverrons ces informations.

Le président: Je sais que votre objectif est de ne pas payer de taxe du tout, mais le document parle de taxe et nous devons rédiger notre rapport. Si le gouvernement insiste pour taxer ce domaine, nous aurons au moins à suggérer des façons de le faire.

Mme Pick: Est-ce que les membres du comité se sont penchés sur les raisons pour lesquelles les autres pays industrialisés exemptent les livres et les périodiques de la TVA?

Le président: Dans certains pays, les livres sont taxés, par exemple, en France, en Allemagne, en Italie, en Grande-Bretagne. . .

Mme Pick: Est-ce qu'on impose le même pourcentage de taxe que. . .

Le président: Non, le pourcentage de taxe est différent lorsqu'il y a deux niveaux de taxe. En Nouvelle-Zélande, les livres sont taxés au taux intégral au Danemark également et le taux intégral est de 22 p. 100. Il y a des tas de pays sur notre planète, certains taxent les livres, d'autres non, d'autres imposent un pourcentage de taxe bizarre.

M. Manley: Pour les livres utilisés dans les bibliothèques, le document technique prévoit quatre taux différents. Celui qui est prévu pour les municipalités s'appliquerait au cas de M. Whitney. Mais si vous mettez à

[Text]

But if you isolate the book component in a university or school library, you might likewise find that you had quite a variant. It may be worthwhile if we can generate that comparison as well as the comparison to municipalities, so that we really understand what level of tax is going to be borne by books per se when it goes through the system.

The Chairman: I agree with you. Thank you all very much. You have been helpful.

• 0924

• 0928

The Chairman: Order, please. We are continuing with our hearing under Standing Order 108. Our witnesses are Dr. E. Wigmore, Chairman of the Income Tax Committee; Darrell Thomson, Director of Economics; and Lorne Green, Counsel. Welcome.

Dr. E. Wigmore (Chairman, Income Tax Committee, British Columbia Medical Association): Good morning. Mr. Chairman, I am a private general practitioner at Cranbrook, B.C., which is in the East Kootenays in the southeast corner of the province. With me is Mr. Darrell Thomson, a health economist with the British Columbia Medical Association, and Mr. Lorne Green, who is the tax partner in the law firm of Thorsteinsson, Mitchell, Little, O'Keefe and Davidson here in Vancouver. This firm is tax counsel to the British Columbia Medical Association.

• 0930

The British Columbia Medical Association is a non-profit society that has served its members, who are British Columbia doctors, since 1900. The main objective of our society is to foster a climate that ensures its members have opportunity to provide the best possible health care to the citizens of B.C. The overall objective of the British Columbia Medical Association is to be responsive in the social, economic, educational, and political aspects of its members' practices.

As a committee we have reviewed the proposals as set out in the goods and services tax technical paper. This technical paper identifies two categories of exemptions for collecting the tax. They are identified as tax exempt and tax free. It goes further to state that under the category of health services, to the extent that a health service is of a type paid for under a provincial health insurance plan, it is proposed that the service will be classified as tax exempt. I wish to point out that this is somewhat different from how it classifies prescription drugs. Prescription drugs and the pharmacist are suggested to be categorized under what is called tax free. It is our position that medical services would be served, as was probably the

[Translation]

part les achats de livres dans une bibliothèque universitaire ou scolaire, vous découvrirez peut-être un écart assez important. Si cette comparaison peut être faite ainsi que la comparaison avec les municipalités, il sera plus facile de voir le pourcentage de taxe qui s'applique aux livres.

Le président: Je suis d'accord avec vous. Merci beaucoup, votre contribution a été utile.

Le président: Nous reprenons la séance. Nous poursuivons la séance en vertu de l'article 108 du Règlement. Nos témoins sont M. E. Wigmore, président, Comité de l'impôt sur le revenu; Darrell Thomson, directeur, Affaires économiques, et Lorne Green, conseiller juridique. Bienvenue, messieurs.

M. E. Wigmore (président, Comité de l'impôt sur le revenu, Association médicale de la Colombie-Britannique): Bonjour. Monsieur le président, je suis omnipraticien et j'exerce à Cranbrook, en Colombie-Britannique, dans les régions dites *East Kootenays* dans le sud-est de la province. Mes collègues sont M. Darrell Thomson, économiste de la santé pour le compte de l'Association médicale de la Colombie-Britannique, et M. Lorne Green, qui est associé chez *Thorsteinsson, Mitchell, Little, O'Keefe et Davidson* ici à Vancouver. Cette étude est le conseiller fiscal de l'Association médicale de la Colombie-Britannique.

L'Association médicale de la Colombie-Britannique est une société à but non lucratif au service de ses membres, les médecins de la Colombie-Britannique, depuis 1900. Cette société a pour objectif principal de promouvoir un climat tel que ses membres aient la possibilité d'offrir aux citoyens de la Colombie-Britannique le meilleur régime de santé possible. L'objectif global de l'Association médicale de la Colombie-Britannique, c'est de s'adapter aux conditions sociales, économiques, éducatives et politiques dans lesquelles opèrent ses membres.

Nous avons examiné les propositions qui figurent dans le document technique relatif à la taxe sur les produits et services. Ce document technique comporte deux catégories d'exonération pour la perception de cette taxe: l'exonération et la détaxation. On y ajoute, sous la rubrique des services de santé, que dans la mesure où un service est financé par un régime provincial d'assurance-maladie, il sera classé parmi les services exonérés. Je dois signaler la divergence mineure qui existe entre cette classification et celle qui s'applique aux médicaments obtenus sur ordonnance. Il est prévu que ces médicaments, de même que le pharmacien, figurent dans la catégorie dite détaxée. Nous estimons qu'il vaut mieux

[Texte]

intent, under a tax-free category rather than being tax exempt, and we have five reasons for this.

1. Identifying the majority of our services as tax exempt gives the impression, and leads many to understand, that physicians are tax exempt. This is misleading and incorrect. Because the category tax-exempt will not receive input tax credits, the tax levied on the purchase of supplies and services required for the practices will either become an additional cost for doing business or if possible will be attempted to be passed on to our fee negotiations with the provincial governments; and if we are successful in doing that, then it would become an indirect type of taxation and in a sense remain as a hidden tax. I would like to emphasize that we probably will not be successful in passing that on in our negotiation for fee prices.

2. Taxation is supposed to be on the user end. Because input credits are not allowed to doctors, the tax will not be imposed on the consumer of health care but instead on the provider. If we were permitted to be categorized under tax-free, where we think we should be, then we would be removed from that position of being squeezed from both sides—paying the tax as a purchaser of services and then at the consumer end as we become consumers paying it yet a second time.

3. Medical care is provided in Canada by both hospitals and private practices. Under the goods and services tax scheme hospitals will not get the input tax credit but will get a special credit, which is expected to be substantial. Hospitals will therefore not bear the same costs in providing the same services. We believe this departs from the objective of ensuring that the same goods or the same services are taxed in exactly the same way.

4. Physicians will be taxed differently from other professionals. Lawyers and accountants are taxed the same way as commercial services, and pharmacists are taxed under tax-free in relation to their prescription drugs. We believe that is an example of treating physicians unfairly.

5. This is a more technical point. Since there is less than 1% in value of our services that is not identified as services under the provincial health care programs—an example of this is a driver's exam—we will be expected to collect the tax when we do those services. In order to function as an agent in collecting and submitting it, we will have to set up procedures and accounting agendas in these various private offices across the country, which is costly to collect a very small amount of tax.

[Traduction]

que les services médicaux soient détaxés plutôt qu'exonérés, comme le voulait probablement le législateur, et cela pour cinq raisons:

1. Si nos services figurent dans la catégorie exonérée, les gens pourraient croire que les médecins sont exonérés, ce qui n'est pas vrai. Étant donné que les services exonérés ne donnent pas droit aux crédits pour taxe sur intrants, la taxe perçue lors de l'achat de fournitures et services nécessaires à l'exercice de la profession ou bien deviendront des frais d'entreprise supplémentaires ou bien, dans la mesure du possible, entreront en ligne de compte au cours de nos négociations avec les provinces pour l'établissement des honoraires; si cette dernière option est acceptée, on aura créé en fait un impôt indirect ou, dans un sens, un impôt caché. Je dois toutefois faire observer qu'il est peu probable que nous puissions l'inclure dans les honoraires que nous allons négocier.

2. La taxe est censée être perçue au niveau de l'utilisateur. Étant donné que les médecins sont inadmissibles aux crédits pour taxe sur intrants, la taxe va s'appliquer non pas aux usagers mais aux fournisseurs des services de santé. Si l'on nous permettait de figurer dans la catégorie détaxée, où nous estimons devoir être, nous ne serions plus coincés de part et d'autre—être taxés en tant qu'acheteurs de services et être taxés en tant que consommateurs.

3. Les soins médicaux sont fournis au Canada tant dans les hôpitaux que dans les cabinets privés. En vertu du régime de la taxe sur les produits et services, les hôpitaux sont inadmissibles aux crédits pour taxe sur intrants, mais ils ont droit à des crédits spéciaux, qui devraient être assez importants. En conséquence, les hôpitaux offrant les mêmes services n'auront pas à assumer les mêmes coûts. Nous estimons que c'est faire une entorse à l'objectif énoncé, soit que les mêmes produits, les mêmes services soient imposés de manière identique.

4. Les médecins ne seront pas taxés de la même façon que les autres catégories professionnelles. On fait figurer les avocats, les comptables dans la catégorie des services commerciaux, tandis que les pharmaciens sont détaxés lorsqu'ils fournissent des médicaments sur ordonnance. Cette façon d'agir nous semble être injuste envers les médecins.

5. Il s'agit maintenant d'une remarque d'ordre technique. Étant donné que moins de 1 p. 100 de nos services, du point de vue de leur valeur, ne figure pas parmi les services relevant des programmes provinciaux de services de santé—l'examen en vue du permis de conduire, par exemple—il est prévu que nous aurons à percevoir la taxe lorsque nous fournirons de tels services. Si nous voulons agir comme percepteurs et nous en occuper de la perception et du versement, il nous faudra établir des procédures et des programmes de comptabilité dans ces différents cabinets privés à travers le pays, et cela coûtera donc cher vu le peu de taxe qui sera perçue.

[Text]

[Translation]

• 0935

In conclusion Mr. Chairman, medical care is a very important social service in Canada. Doctors are essential to this service. The government recognizes the need for the best quality health care as one of its major objectives. The proposal as it now exists unfairly imposes a goods and services tax on physicians. The association believes that the classification of essential medical services as tax exempt is inappropriate, given the objective of this new tax service. The association recommends that the essential medical services be defined as tax free so as to equate physicians with those who provide prescription drugs—pharmacists, or basic foods—farmers and fishermen.

The Chairman: Mr. Wilbee.

Mr. Wilbee (Delta): Mr. Chairman, at the beginning I should point out my conflict of interest—

The Chairman: We deliberately did that to you.

Mr. Wilbee: —as an officially retired member of the BCMA. Of course, I have a great deal of sympathy with what the gentlemen are saying this morning. Also as a former general practitioner, I am wondering if you could give us a scenario in a family practitioner's office with the advent of the tax you are talking about, the increased paperwork and so on. Could you just point out to us where the problems are in that area?

Dr. Wigmore: At the present time we do not provide any services on which we are required to collect a provincial sales tax. Therefore there are no agendas, there are no procedures for us to identify that portion of an invoice that is taxed, and how we would meet the requirements of accounting and submitting tax. If this is imposed upon us as it is now structured, Dr. Wilbee, each of the doctors' offices, and there are many across the province, the majority of them relatively small offices, immediately will have to start a procedure first of all being sure that we identify the services that need to be taxed, collecting a very small amount of tax and then, if we are left tax exempt we have to make the assumption that a small percentage of our costs would be offset against that.

Let me give an example. In my practice if I collect over a month \$270 of services which are not funded by the provincial health plan, I have to charge 9% on that. I will need to have a procedure determining what percentage of that is of my gross earnings to know what input credit I can charge against that. We are talking about a couple of dollars and a few cents, and it will probably cost us well above that in order to collect and account in an appropriate way.

En conclusion, monsieur le président, les soins médicaux sont un service social extrêmement important au Canada. Et les médecins y jouent un rôle essentiel. Le gouvernement a reconnu que l'un de ses objectifs c'est de veiller à ce que les soins de santé soient de la meilleure qualité possible. Cette proposition, dans sa formulation actuelle, impose injustement aux médecins une taxe sur les produits et services. Notre association estime que le versement des services médicaux essentiels dans la catégorie exonérée n'est pas approprié, étant donné l'objet de la nouvelle taxe. Notre association recommande donc que les services médicaux essentiels soient détaxés afin que les médecins soient sur un pied d'égalité avec ceux qui vendent des médicaments sur ordonnance, notamment les pharmaciens, ainsi qu'avec les agriculteurs qui cultivent des produits alimentaires de base et les pêcheurs.

Le président: Monsieur Wilbee.

M. Wilbee (Delta): Monsieur le président, je me dois de souligner dès le départ la situation de conflit d'intérêts dans laquelle je me trouve . . .

Le président: C'était tout à fait intentionnel.

M. Wilbee: . . . en tant que membre retraité de la BCMA. Je comprends bien sûr parfaitement le point de vue présenté par les témoins que nous venons d'entendre, et en tant qu'ancien médecin généraliste, j'aimerais vous demander de nous dresser le scénario de ce qui se passera dans un cabinet typique de médecin de famille après l'instauration de la taxe. Pourriez-vous nous expliquer quel genre de paperasserie supplémentaire cela supposera et le genre de problèmes qui pourraient se poser?

Dr. Wigmore: À l'heure actuelle, nous n'offrons aucun service pour lequel nous sommes tenus de percevoir une taxe provinciale de vente. Il n'existe donc pas de registres ni de procédures nous permettant d'identifier la partie d'une facture qui est taxée ni ce qu'il nous faudrait prévoir en matière de comptabilité et de mécanisme de versement de la taxe. Si la formule proposée est adoptée telle quelle, chaque cabinet de médecin, il y en a beaucoup dans la province, dont la plupart sont relativement petits, devraient immédiatement mettre en place tout un système pour identifier les services assujettis à la taxe et pour percevoir un petit montant de taxe, après quoi, si nos services sont exonérés, il nous faut supposer qu'un faible pourcentage de nos coûts sera compensé.

Permettez-moi de vous donner un exemple. Dans mon cabinet, j'en ai chaque mois pour environ 270\$ de services qui ne sont pas couverts par le régime d'assurance-maladie de la province, et il me faudra ajouter 9 p. 100 à cela. Il me faudra avoir un système pour déterminer quel pourcentage de cela correspond à mes revenus bruts pour savoir quel crédit pour taxe sur intrants je peux réclamer. Nous parlons de quelques dollars seulement, mais cela nous coûtera sans doute beaucoup plus pour percevoir la taxe et assurer une bonne comptabilité.

[Texte]

Mr. Wilbee: As a general question, how are you defining medical services? The Medical Association tends to define medical care within narrower limits than other groups do. How far are you going to extend this—physiotherapists, psychologists, audiologists?

Dr. Wigmore: Under your technical paper the health care services have been identified, and in our brief we have seven services that are identified on the bottom of page 2. Then the physician services are identified by what I told you earlier, the type that is paid for, and in particular elective cosmetic surgery has been separated out. Then there are the types of services that are required not necessarily because of illness but because of regulation, be it the driver exam, or be it a health insurance regulation. There is a small group of services, as you are aware, Dr. Wilbee, that are separate from the essential services as identified by the medicare program.

• 0940

Mr. Wilbee: One of your main concerns is that you are being viewed as a consumer and that the doctors are going to be bearing a tax. Has your organization calculated how much this would cost the average physician? You say you cannot pass it on to the provincial government. How much would it cost the average physician in British Columbia in a year?

Mr. Lorne Green (Counsel, British Columbia Medical Association): Dr. Wilbee, I would like to answer that. We have purposely chosen not to get into a numbers game because of the difficulties of trying to calculate what federal sales tax we currently pay as practitioners. It is a very difficult number to come to; the chairman nods his head. It is buried deeply in the system. Depending where in the wholesale system the tax is imposed. . . you do not know it as a consumer of manufactured products in this country.

The general numbers we have calculated show that practitioners currently pay somewhere between 1% and 5% of their overhead as a tax. It will go to 9% now for medical practitioners. This is a big increase. We have developed some numbers and we would be happy to give them to the technical people after. They vary across the board.

The Chairman: This would be helpful. Mr. Cassidy would probably be the person to look at that. When you buy things, the federal sales tax is buried now. On top of that, the wholesaler or whoever is selling things to the medical profession, charges overhead and mark-up on the tax. Hence 13.5% with enough mark-ups can become effectively 27% or 28% tax, would you not agree?

[Traduction]

M. Wilbee: Une petite question d'ordre général. Comment définissez-vous le terme «services médicaux»? L'Association médicale a tendance à donner une définition beaucoup plus restreinte que les autres groupes, à l'expression «soins de santé». Jusqu'où élargiriez-vous la définition? Y incluriez-vous les physiothérapeutes, les psychologues, les audiologues?

M. Wigmore: Les services de soins de santé visés sont définis dans le document technique, et dans notre note-mémoire, nous identifions sept services au bas de la page 2. Puis les services de médecin sont identifiés conformément à ce que je vous ai dit tout à l'heure, et je songe aux catégories de services qui sont payées, et la chirurgie plastique électorale fait l'objet d'une catégorie à part. Viennent ensuite les services qui sont nécessaires non pas à cause de maladies mais à cause de règlements, qu'il s'agisse d'examen en vue du permis de conduire ou de règlements en matière d'assurance-maladie. Comme vous le savez, Dr. Wilbee, il y a un petit groupe de services qui ne font pas partie des services essentiels tels qu'identifiés dans le Régime d'assurance maladie.

M. Wilbee: Ce qui vous ennuie, c'est que l'on voit en vous des consommateurs et que les médecins vont être assujettis à la taxe. Votre Association a-t-elle calculé ce que cela coûtera en moyenne aux médecins? Vous dites que vous ne pouvez pas vous décharger sur le gouvernement provincial. Combien cela coûterait-il par année, en moyenne, à un médecin qui exerce en Colombie-Britannique?

M. Lorne Green (conseiller juridique, British Columbia Medical Association): J'aimerais répondre à cette question. Nous avons délibérément choisi de ne pas parler chiffres à cause des difficultés que nous avons à calculer la taxe fédérale de vente que nous payons déjà en tant que médecins. Il serait très difficile d'en arriver à un chiffre, et je constate que le président dit oui de la tête. Cette taxe est enfouie très profondément dans le système. Selon le niveau auquel la taxe de gros est imposée. . . au Canada, on ne parle pas dans ce secteur, de consommateurs de produits manufacturés.

Les calculs généraux que nous avons pu faire font ressortir qu'à l'heure actuelle la taxe payée par les médecins varie entre 1 et 5 p. 100 de leurs frais généraux. Avec la formule proposée, cela passera à 9 p. 100. C'est une augmentation importante. Nous avons établi certains chiffres et nous nous ferons un plaisir de les donner au spécialiste à la fin de la réunion. Les chiffres varient d'un bout à l'autre de la gamme.

Le président: Cela nous serait utile. C'est sans doute M. Cassidy qui serait le mieux placé pour les examiner. Déjà aujourd'hui, lorsque vous achetez quelque chose, la taxe fédérale de vente est enfouie quelque part dans le prix. Il faut ajouter à cela le fait que le grossiste ou quiconque vend des articles aux médecins inclut dans le prix qu'il demande ces frais généraux et le montant correspondant à la taxe. Ainsi, si l'on a 13,5 p. 100 et s'il y a des

[Text]

Mr. Green: It is a very difficult calculation to make. There are examples you could cite that would bear out the point. I think the scheme of the goods and services tax as currently proposed is trying to get away from all of the unfairness that exists in the current tax structure. It has hit upon a new scheme, which is a final-consumption tax. If this is the basis of the new tax, why impose it at the wrong level? The doctors are not the consumers; they are suppliers of services.

Mr. Whittaker: I would like a little fuller explanation on how you see it as being hidden from view. Perhaps you could say a little bit about the billing procedure for those of us not in the know on billing procedures. I understand some of the billing procedures in the province of British Columbia as far as the medical plan goes. Perhaps we could have a little fuller explanation of exactly how you see it as a hidden tax and how the cost will be passed onto the consumer.

Dr. Wigmore: As you have identified, we have a price for our services, depending on what service is performed. The list of fees for professional services goes on for pages. Some of those services have an input of cost that differs, which is why the fees differ.

For example, a technical procedure using machinery and supplies is very different from doing a cognitive service where I provide an office, where I listen, where I examine and then find a result. In today's technical, statistical world, this separation is not very separate. Probably the requirement to come to a conclusion requires a cognitive aspect and some technical aspect. In the true application of the invoicing, we would identify those combined services with different fee items.

If you came in today because you perceived you had a problem, the conclusion would result in a series of services, some with a substantial portion of federal sales tax in and some with very little or no federal sales tax. As for the part that is hidden, it is not possible for me as a physician to know what federal sales tax I have paid. I have provided an office, my stationery, and the things I do to listen to and examine you. The technical aspect has some of that, but they have to buy a machine and that is easy to identify.

[Translation]

majorations de prix importantes, l'on pourrait se retrouver au bout du compte avec une taxe de 27 ou de 28 p. 100. Qu'en dites-vous?

M. Green: Il s'agit là d'un calcul qui est très difficile à faire, comme en témoigneraient certains exemples qu'on pourrait donner. Je pense que la taxe sur les produits et services telle que proposée a pour objet d'éliminer les inégalités qui existent dans le cadre de la structure actuelle. La formule a débouché sur un nouveau régime, celui d'une taxe à la consommation finale. Si c'est là l'objet de la nouvelle taxe, pourquoi imposer cette dernière au mauvais niveau? Les médecins ne sont pas des consommateurs; ce sont des fournisseurs de services.

M. Whittaker: J'aimerais que vous m'expliquiez un petit peu mieux ce qui vous amène à dire que la taxe est cachée. Vous pourriez peut-être nous expliquer un peu le système de facturation, car nous sommes plusieurs à ne pas savoir comment cela fonctionne. Je connais certains des mécanismes de facturation qui sont en vigueur en Colombie-Britannique pour le régime d'assurance-maladie. Vous pourriez peut-être nous expliquer un peu mieux en quoi cette taxe est selon vous cachée et la façon dont le coût sera répercuté sur ce que paiera le consommateur.

Dr. Wigmore: Comme vous l'avez dit, il y a un prix pour nos services, et il varie en fonction du service donné. La liste des tarifs pour services professionnels couvre des pages et des pages. Certains de ces services supposent des coûts d'intrants différents, ce qui explique les écarts.

Par exemple, une intervention technique qui exige des machines et des fournitures est très différente du service que je donne dans mon cabinet, où j'écoute, j'examine et je constate quelque chose, car cela fait appel à ma science. Dans le monde technique et statistique que nous connaissons aujourd'hui, cette séparation n'est pas très apparente. Lorsqu'on arrive à une conclusion, lorsqu'on tranche, il y a sans doute un aspect cognitif et un aspect technique. Dans une application juste de la facturation, nous identifierions ces différents services mixtes et nous leur attribuerions des tarifs différents.

Si vous veniez me consulter aujourd'hui au sujet d'un problème que vous avez constaté, la conclusion à laquelle j'arriverais aboutirait à une série de services dont certains comporteraient une taxe fédérale de vente importante, d'autres une taxe très réduite et d'autres aucune taxe. En ce qui concerne la partie cachée, il n'est pas possible pour moi, en tant que médecin, de savoir quelle taxe fédérale de vente j'ai payée. J'ai fourni un bureau, du papier et des petits articles de bureau, je vous ai écouté et je vous ai examiné. L'aspect technique comporte un peu de cela, mais il leur faut acheter une machine, et cela est assez facile à identifier.

• 0945

It is an involved process. If it would be helpful and required, we have the ability to give you a lot of detail through the BCMA, not through the individual doctor.

Il s'agit d'un processus complexe. Si cela pouvait vous être utile, et s'il s'agissait d'un renseignement qu'il vous faudrait avoir, nous pourrions vous donner beaucoup de

[Texte]

One of my colleagues in Cranbrook would not know what you are talking about, but at the British Columbia Medical Association we have some ability to answer the question regarding the hidden portion.

Dr. Darrell Thomson (Director of Economics, British Columbia Medical Association): If I may elaborate on that a bit—and you can stop me if I am not answering your question—currently the fee schedule is regularly negotiated with the provincial government. It could happen every two or three years, depending on the nature of the contract. One of the arguments that is viewed very closely on both sides in terms of getting an increase to the fee schedule is the cost of doing business.

If this tax were to be put into place, and we have already identified that the cost of that tax then would be on the provider, it would be natural to assume that we would attempt to pass it on in our negotiating process. It is not at all clear to us that we would be able to convince our provincial government colleagues they should be paying this tax. However, if we could convince them, that would go into the fee schedule and therefore would increase the costs of the health care sector. The provincial government would therefore have to find the revenue to pay for it in one way or another, presumably through raising taxes or increasing the premiums they charge the participants of the health plan in B.C. Therefore if that was in fact the case, it would certainly be a hidden tax; consumers would not be aware of what the premiums were being increased for.

Mr. Whittaker: On the BCMA side of things, is there any way of letting us know, as a committee, the added costs? Have any projections been done, say B.C.-wide, on the potential for added cost for administration implementation of the GST as it stands now in the technical paper?

Dr. Wigmore: As I suggested, the only place we could get some analysis and estimates done is through the office of the BCMA. Individual physicians just are not able to do that. There is nothing unique in B.C. It would affect the whole country. If you would find that helpful, I am sure I can endeavour that it be done, and submitted.

Mr. Whittaker: I think, from my perspective at any rate, and I am sure from the taxpayers' perspective, we would be interested to know, Canada-Wide in particular, what the projections are on this goods and services tax so we can look at what the overall effect is.

[Traduction]

détails par l'intermédiaire de la BCMA, mais non pas par l'intermédiaire des médecins pris individuellement. Un de mes collègues à Cranbrook ne saurait pas de quoi vous voulez parler, mais à la *British Columbia Medical Association*, il nous serait sans doute possible de répondre à votre question sur la partie cachée.

Dr. Darrell Thomson (directeur des services économiques, British Columbia Medical Association): Si vous permettez, j'aimerais ajouter quelques renseignements là-dessous, et vous m'interrompez si je passe à côté de la question. À l'heure actuelle, le barème des honoraires est négocié régulièrement avec le gouvernement provincial. Cela pourrait se faire tous les deux ou trois ans, selon la nature du contrat. L'un des arguments auxquels on attache beaucoup d'importance de part et d'autre lorsqu'il s'agit de relever le barème, c'est ce que cela coûte d'assurer le service.

Si cette taxe était adoptée, et nous avons déjà identifié ce que qu'elle coûterait aux fournisseurs du services, il serait naturel de supposer que nous chercherions à la répercuter, dans le cadre du processus de négociation. Or, nous ne sommes pas certains de pouvoir convaincre nos collègues du gouvernement provincial qu'ils devraient payer cette taxe. Cependant, si nous parvenions à les en convaincre, ce serait inclus dans le barème des honoraires, ce qui augmenterait les coûts du secteur des soins de santé. Le gouvernement provincial sera alors obligé de trouver des revenus pour financer cela, d'une façon ou d'une autre, et il opérerait sans doute pour une augmentation de l'impôt ou une augmentation des cotisations versées par ceux et celles qui participent au régime d'assurance-maladie de la province. Si tel était le cas, il s'agirait bel et bien d'une taxe cachée, car les consommateurs ne sauraient pas pour quelle raison les cotisations ont été augmentées.

M. Whittaker: Du côté de la BCMA, y aurait-il moyen de faire savoir au Comité ce que cela représenterait comme coût supplémentaire? Des projections ont-elles été faites à l'échelle de la province quant aux coûts supplémentaires possibles qu'entraînerait l'administration de la TPS telle que proposée dans le Document technique?

Dr. Wigmore: Comme je l'ai déjà dit, il n'y a que la BCMA qui soit en mesure de faire des analyses et des prévisions. Les médecins ne peuvent pas faire ce genre de choses tout seuls. Il n'y a rien d'unique en Colombie-Britannique; ce serait tout le pays qui serait touché. Si pareil renseignement pouvait vous être utile, je ferai le nécessaire pour que le travail soit fait et qu'on vous en envoie les résultats.

M. Whittaker: Je pense, pour ma part, et tous les contribuables seraient d'accord avec moi là-dessus, qu'il serait utile de connaître les projections, pour l'ensemble du pays, de ce que coûterait cette taxe sur les produits et services, afin que nous puissions en cerner toutes les ramifications.

[Text]

Dr. Wigmore: Mr. Chairman, would it be okay with you if we joined up with the CMA in making this submission?

The Chairman: I think it is important to get the information back to the research people on my committee. The researcher in charge will talk to you after the meeting. I think that is probably the best way, so we can get the material co-ordinated and out to members in the way we do it.

Mr. Green: The accountants and lawyers who are going to have to deal with this so-called simple tax, and it is a very complicated technical paper, are sort of rubbing their hands over this—and it is against my vested interest to say that, as a tax lawyer.

But in answer to Mr. Whittaker's question, trying to calculate the cost of administering the small component the doctors are going to have in taxable supplies is really difficult to come up with now. Assuming that the accounting firms are all running onstream, as they probably are, they are going to develop programs. But you are going to have to buy those to put in place in your practice, in the single office, in the partnership offices, to be able to account for all these transactions. The law requires a very sophisticated bookkeeping which is going to be much like the income tax. Even if you are only collecting a small component, it is going to be—

The Chairman: I have to tell you that we have seen it work, and it is pretty simple. For the accountants in the room, if they go to New Zealand they will find that the accounting profession does not make any money on this. They were all hot to trot when they got it started and they did a lot of work on it, but now they find they do not get any money out of it.

• 0950

Mr. Whittaker: I can tell you gentlemen that the government side has been telling us all along, as have the bureaucrats, that this is going to be a simple thing to institute. But they have not yet convinced anybody who has appeared before us.

Mr. Young (Gloucester): On that comment, it might be a recommendation of the Medical Association to employ some of the accountants in New Zealand who have nothing to do to explain the system to the senior officials of the Department of Finance, who do not understand the first thing about it.

The Chairman: Well, possibly we will do that.

Mr. Gagliano (Saint-Léonard): If I understand correctly, you are asking to be zero-rated so you can claim back any tax you pay, whether on your rent or your supplies, etc. If that were the case then you would be in a better position than you are now. Even though I agree with you that it is very hard to calculate how much federal sales tax you are paying now, definitely you are paying some. So if you were zero-rated then you would

[Translation]

Dr. Wigmore: Monsieur le président, verriez-vous un inconvénient à ce que nous travaillions là-dessus avec l'Association médicale canadienne?

Le président: Je pense qu'il serait important que ces renseignements parviennent aux documentalistes du comité. Le documentaliste responsable en discutera avec vous après la réunion. Je pense que ce serait là la meilleure façon de procéder, afin que toute la documentation puisse être compilée et distribuée aux membres de la façon habituelle.

M. Green: Les comptables et les avocats qui devront s'occuper de cette taxe que l'on a qualifiée de simple—et le Document technique est très complexe—se frottent les mains... et en tant qu'avocat spécialisé dans la fiscalité, ce que je dis va à l'encontre de mes propres intérêts.

Quoi qu'il en soit, en réponse à la question de M. Whittaker, il serait très difficile de calculer le coût administratif du petit élément taxable qu'il y aura dans les fournitures des médecins. Si les sociétés de comptabilité suivent ce qui se passe, et c'est sans doute le cas, elles vont élaborer des programmes. Mais il vous faudra les acheter et les utiliser sur place dans votre cabinet, que vous soyez seul ou avec d'autres médecins, pour pouvoir assurer la comptabilité pour toutes ces transactions. La loi exige une comptabilité très sophistiquée qui ressemblera beaucoup à celle exigée pour l'impôt sur le revenu. Même si la taxe que vous percevez est minime, cela va...

Le président: Je dois vous dire que nous avons vu comment cela fonctionnerait, et c'est assez simple. J'aimerais dire aux comptables qui se trouvent dans la salle que s'ils vont en Nouvelle-Zélande, ils y constateront que les comptables n'en tirent pas un gros profit. Ils étaient tous excités au début et ils ont fait beaucoup de travail, mais ils constatent aujourd'hui que ça ne leur rapporte pas grand-chose.

M. Whittaker: Je peux vous dire, messieurs, que le gouvernement n'a cessé de répéter de même que l'administration, que ce serait chose facile à administrer. Mais ils n'ont encore convaincu personne parmi les témoins.

M. Young (Gloucester): À ce sujet, une recommandation de l'Association médicale serait d'employer certains des comptables de Nouvelle-Zélande qui n'ont rien à faire afin qu'ils expliquent le système aux hauts fonctionnaires du ministère des Finances, qui n'y comprennent strictement rien.

Le président: Eh bien, peut-être le ferons-nous.

M. Gagliano (Saint-Léonard): Si je vous comprends bien, vous demandez à être exemptés de la taxe, tout en vous faisant rembourser la taxe que vous payez, sur vos loyers ou vos fournitures, etc. Dans ce cas, vous vous en sortiriez mieux que maintenant. Même s'il est vrai et je suis d'accord avec vous là-dessus, qu'il est très difficile de calculer le montant de la taxe de vente fédérale que vous payez actuellement, vous en payez au moins un peu. Si

[Texte]

not be paying any tax at all, because whatever you paid you would get back through a credit system.

Mr. Green: That is a fair comment. We were asking to be treated like everybody else in the business sector, essentially. Businesses currently pay some component of federal sales tax on their manufacturing equipment. They are not going to be paying it now; they are going to be passing it all on to the consumer level, which is the basis of the government's thrust on this sales tax proposal—a final consumption tax.

Mr. Gagliano: But the problem we have with this proposal is that the government is trying to implement a system where it wants to have. . . . At least this is what they claim. I agree with you; it is going to be very complicated to administer such a program. But if I understand correctly—and I would like to have your opinion—what the government is trying to do is, where already it is getting the tax, it does not want to correct it, it does not want to be fair. It says: you are paying the tax right now, so at least you have to continue to pay the same level of taxation that you are paying, in another system. But it is not trying to correct the unfairness, because if it did then it should zero-rate it. We have been seeing before this committee organizations and groups coming to us and saying that they would like to be zero-rated. But I think the government's intention is not to zero-rate those organizations, or those particular sectors that I have examined, because it wants to continue to collect the old tax, directly or indirectly.

Dr. Wigmore: The point is best brought into clarity if you look at where you put the pharmacists and those who are farmers and fishermen. They have paid some federal sales tax before, but now, because those taxable services are exempt, they will be exempt from those costs. If the pharmacist is exempt in providing prescription drugs, then it is reasonable to believe that physicians are very similar.

Now, if you go to the other side, our colleagues the accountants and the lawyers, they will not be paying that federal sales tax because they will be passing it on to the consumer. So that is where we believe the principle of unfairness has uniquely fallen upon the medical profession by creating the category "tax exempt" and decreeing that we belong in that category.

So the solution we see is that the tax-exempt category has a role for non-profit organizations but that as a profession we either belong with the pharmacists or we belong with the lawyers and accountants as a commercial venture. I believe you do not want to put us as a commercial venture because you do not want to charge the provincial governments. Therefore—and the pharmacists are in the same category because many of their prescription drugs are paid for by government these days—possibly the area we belong in is where we are requesting, in tax-free.

[Traduction]

donc vous étiez exemptés de la nouvelle taxe de vente, vous ne payeriez plus de taxe du tout, car vous récupéreriez tout le montant que vous payez, sous forme de crédits d'impôt.

M. Green: C'est juste. Nous demandons à être traités comme n'importe quelle autre société, finalement. Aujourd'hui, elles paient un certain montant de taxe de vente fédérale sur leur matériel de fabrication. Elles ne vont plus le payer maintenant, mais simplement répercuter le tout sur le consommateur, ce qui correspond aux vœux du gouvernement qui veut faire payer cette taxe par le consommateur final.

M. Gagliano: Mais le reproche que nous adressons à ce projet est que le gouvernement veut mettre en place un système qui. . . du moins, c'est ce qu'il prétend. Je suis d'accord avec vous, il sera très difficile d'administrer un tel programme. Mais si je vous ai bien compris—j'aimerais avoir votre opinion—ce que veut le gouvernement, dans les cas où il touche déjà la taxe, il ne veut pas l'enlever, il ne veut pas être équitable. Il dit: Vous payez la taxe déjà maintenant, vous allez donc continuer à payer au moins le même montant, sous un autre système. Mais il n'essaie pas de redresser l'iniquité, car il faudrait pour cela qu'il vous détaxe un taux nul. Nous avons vu défiler des organisations et des groupes qui nous disent qu'ils veulent la détaxation. Mais je ne pense pas que le gouvernement ait l'intention de leur donner satisfaction, du moins pas les secteurs que j'ai examinés, car il veut continuer à percevoir l'ancienne taxe, directement ou indirectement.

M. Wigmore: La situation apparaît clairement si vous regardez le cas des pharmaciens et des agriculteurs et pêcheurs. Ils payaient certains montants de taxe fédérale auparavant, mais maintenant, ces services étant exemptés, ils n'en paient plus du tout. Si le pharmacien qui délivre des médicaments sur ordonnance est exempté, il est raisonnable de penser que le médecin qui les prescrit doit l'être également.

Si vous regardez maintenant de l'autre côté, nos collègues comptables et avocats, ils ne paieront pas la taxe de vente fédérale car ils vont la récupérer auprès du consommateur. C'est pourquoi nous estimons que l'injustice frappe uniquement la profession médicale, en créant la catégorie «exonéré d'impôt» et en nous y rangeant.

La solution que nous entrevoyons donc est de réserver l'exemption aux organisations à but non lucratif et de ranger la profession médicale soit du côté des pharmaciens, soit du côté des avocats et comptables, en tant qu'entreprises commerciales. Je pense que vous ne voudrez pas nous classer comme entreprises commerciales car alors les provinces devraient payer la taxe sur nos services. Par conséquent—et les pharmaciens sont de la même catégorie du fait qu'une grande partie des médicaments sur ordonnance sont pris en charge par les pouvoirs publics de nos jours—c'est peut-être dans la catégorie des détaxés que nous devons figurer.

[Text]

Mr. Soetens (Ontario): Doctor, there are a number of points in the technical document I would like your clarification on, because you are the first medical group that has appeared. The technical paper indicates that services provided by doctors will not be taxable if, I believe, two provincial health plans somewhere in Canada cover that. Do you agree with that?

• 0955

Dr. Wigmore: I think they use the provincial health plan to identify a type of service. For example, in B.C., where medical care is not compulsory, there are residents who do not carry the program. If I do an appendectomy on you and you do not have a provincial health care number, I will charge you the same as I charge the provincial health care; and the way we understand it, I will not be charging you a tax on that, because it is a type of service that is identified by the provincial health care program. However, if you come in for a type of service that is not identified... and the best example of that is a driver's examination; the provincial health plan will not pay for a driver's examination.

Mr. Soetens: But my question relates to the technical issue of... Here you have the federal government asking what is a health care service and what is not. Do you agree with the mechanism of using provincial health plans as a basic guideline on that service?

Dr. Wigmore: The problem with what they have done is they have excluded a small number of services in each doctor's office that we now have to collect tax on. If they would broaden that to all services provided in a professional physician's office, then we would get away from our fifth point, which is that technical apparatus of collecting a very small amount of tax.

Mr. Soetens: You are asking for a status change in the overall medical association. The majority of the people who have appeared in front of this committee have agreed with the concept of the GST. What they disagree with is the number of exemptions. They say if you had fewer exemptions you could lower the rate. You gentlemen are in that category of looking for increased exclusion from the GST. I would like your comment on why your organization, your group of people, should be treated in the direction opposite to that which the majority of the people who have appeared in front of this committee have suggested we should go.

Dr. Wigmore: I think what we tried to say is that the tax technical paper allows for two types of exemptions. If you are going to put medical services on the exempt list, then you should be putting us on the zero-rated or tax-free rather than tax-exempt. If you decide that medical services are not to be tax-exempt, then we have no problem, because whatever our costs are we will get a

[Translation]

M. Soetens (Ontario): Docteur, il y a un certain nombre d'éléments dans le document technique sur lesquels j'aimerais connaître votre opinion, car vous êtes le premier groupe de médecins à comparaître. Le document technique dit que les services fournis par les médecins ne seront pas taxables si, sauf erreur, deux régimes d'assurance-maladie provinciaux les couvrent. Êtes-vous d'accord avec cela?

Dr. Wigmore: Je pense qu'on se sert du régime provincial pour déterminer le type de service. Par exemple, en Colombie-Britannique, où l'assurance médicale n'est pas obligatoire, il y a des gens qui n'adhèrent pas au programme. Si je vous fais une appendectomie et que vous n'avez pas de numéro de sécurité sociale provinciale, je vais vous faire payer la même chose qu'au régime provincial; si je comprends bien, je ne vous ferais pas payer de taxe, puisque c'est un service prévu par le programme provincial de soins de santé. En revanche, si vous me demandez un service qui ne figure pas au programme... le meilleur exemple, c'est l'examen médical exigé pour le permis de conduire, dans ce cas le régime provincial ne paie pas.

M. Soetens: Mais ce qui m'intéresse, c'est l'aspect technique. Le gouvernement fédéral est en train de se demander en quoi consistent exactement des services de santé. Êtes-vous d'accord avec l'idée de se servir des régimes provinciaux d'assurance maladie comme cadre général pour ces services?

Dr. Wigmore: Le problème, c'est qu'on a exclu un petit nombre de services assurés dans les cabinets de médecin, pour lesquels nous allons maintenant devoir percevoir une taxe. Si la mesure était étendue à tous les services fournis dans les cabinets de médecin, nous pourrions laisser tomber notre cinquième point, qui concerne tout le dispositif technique nécessaire pour percevoir de très faibles taxes.

M. Soetens: Vous réclamez une modification du statut de l'association médicale. La majorité des gens qui ont comparu devant notre Comité sont d'accord avec le principe de la TPS. Ce qu'ils contestent, ce sont les exemptions. Ils disent que si l'on en avait moins, on pourrait rabaisser le taux de la taxe. Vous souhaitez au contraire une exonération supplémentaire. Pourquoi à votre avis votre organisation devrait-elle bénéficier d'un traitement qui va à l'encontre de ce que réclame la grande majorité des témoins que nous avons entendus.

Dr. Wigmore: Je pense que le document technique prévoit deux types d'exonération. Si les services médicaux sont exonérés, nos services doivent être détaxés et non exonérés. Si vous décidez que les services médicaux ne doivent pas être exonérés, dans ce cas nous n'avons pas de problème car quels que soient nos frais, nous serons remboursés et c'est essentiellement auprès des

[Texte]

refund as we submit, and we will be collecting tax mainly from the provincial governments. All our services will be billed at the fee plus 9%.

We would not be here if we were treated the same as lawyers and accountants. We are here because you have said medical services are exempt. You have put us into one of the two categories we think treat us very unfairly.

The other way is to change one of the requirements of the tax-exempt category. Allow us to apply for refunds, because we are a provider and we should not be taxed under the principles of this system. So if you like us in tax-exempt, just change one of the requirements. We think it is easier to treat us the same as a pharmacist with prescription drugs.

The Chairman: If we were to make one change, and that is allow you to have say 5% of your services that would normally be things like driver's examinations and immigration examinations and so on and not charge a tax on those services, and take a 5% rule or even a 10% rule, would that solve the complication you have, if we left you tax-exempt?

Mr. Green: Mr. Chairman, that would solve the complexity in the reporting and the collecting aspects, but it would not address the unfairness of imposing the tax on the provider as opposed to the consumer.

The Chairman: I understand. Thank you very much.

• 1000

The British Columbia Federation of Labour is our next witness. The president is Kenneth Georgetti and the assistant to the officers is Joy MacPhail. Mr. Georgetti, you could give us a good rundown of your brief in five minutes or so, and then we could get on to questions.

Mr. Kenneth V. Georgetti (President, British Columbia Federation of Labour): I think before I start I would have to make a visible observation. Because the great majority of households in Canada are headed by women I would think that this committee would demand some representation on the part of the majority of the consumers in this country. The lack of women sitting on this committee shows very much a disregard for the largest single block of consumers in the country itself and the largest single block of people affected by this general sales tax.

The Chairman: That is a very fair observation. The make-up of committees, though, is determined by the Whip.

Mr. Gerogetti: I think the Whip should be whipped then.

[Traduction]

gouvernements provinciaux que nous percevrons la taxe. Tous nos services seront majorés de 9 p. 100.

Nous ne serions pas ici si nous étions traités comme les avocats ou les comptables. Nous sommes ici parce que vous avez dit que les services médicaux étaient exonérés. Vous nous placez dans une des deux catégories qui sont à notre avis très injustes pour nous.

L'autre forme, c'est de modifier les exigences de la catégorie des services exonérés. Autorisez-nous à demander un remboursement, puisque nous fournissons un service et nous ne devrions pas être taxés en vertu des principes de ce système. Si vous insistez pour que nous soyons exonérés, modifiez simplement l'une des conditions. A notre avis, il serait plus facile de nous traiter comme les pharmaciens qui vendent des médicaments sur ordonnance.

Le président: Si nous apportons une modification, si nous vous autorisons à ne pas faire payer de taxe sur disons 5 pour 100 de vos services pour des choses comme l'examen médical pour le permis de conduire ou l'examen médical pour les immigrants, si nous adoptions une règle de 5 ou de 10 pour cent de ce genre, est-ce que cela simplifierait les choses pour vous? Vous resteriez exonérés pour le reste.

M. Green: Monsieur le président, cela simplifierait les déclarations et la perception, mais cela ne changerait rien à l'injustice qu'il y a à imposer la taxe aux fournisseurs de services et non aux consommateurs.

Le président: Je comprends. Merci beaucoup.

Nous accueillons maintenant la British Columbia Federation of Labour. Le président en est Kenneth Georgetti et l'adjointe de direction, Joy MacPhail. Monsieur Georgetti, pourriez-vous nous présenter les grandes lignes de votre mémoire en cinq minutes à peu près, pour que nous passions ensuite aux questions?

M. Kenneth V. Georgetti (président, British Columbia Federation of Labour): Avant de commencer, je dois faire une remarque sur quelque chose qui saute aux yeux. Étant donné que la grande majorité des foyers du Canada sont dirigés par des femmes, il me semble que cette majorité des consommateurs du Canada devraient être représentés à votre comité. L'absence de femmes à votre comité est une manifestation de mépris à l'égard du plus important groupe de consommateurs de notre pays et du plus important groupe de personnes affectées par cette taxe de vente générale.

Le président: C'est une bonne remarque. Toutefois, c'est le Whip qui détermine la composition des comités.

M. Gerogetti: Dans ce cas, qu'on fouette le Whip.

[Text]

The Chairman: I suppose that is fair ball. To be fair, we have had a number of women sit with us in Ottawa. We just do not have any women here at this point.

Mr. Georgetti: You just do not have any on the committee. I understand.

An hon. member: Mrs. McLaughlin is in a leadership campaign; you are probably aware of that.

Mr. Georgetti: First of all, I would like to say that besides the excuses I think you should concentrate a little more on some gender balance and it would probably serve you well in the future.

I am going to be allowed five minutes or so to make a presentation and then you will be allowed to have some questions. If you want to question me, you can question me in your time and leave me my time to make some comments. I would like to say at the outset that the British Columbia Federation of Labour and the 275,000 people we represent are totally opposed to the general sales tax or the notion of any kind of a value-added tax. We say that because of course this kind of a tax does not have any sort of an eye or a view toward the ability to pay, which is something that has not been said throughout the process.

Secondly, we would like to comment very briefly, and we have commented in a little more detail in our brief, with regard to the mandate of this committee. There is little room in this mandate to discuss the merits of the tax itself. In a sense we are only being asked to confine ourselves to suggestions as to how to implement something we do not want. It is not necessary. It will be chaotic to the economy and harmful to the individual. Mr. Wilson's statements since the committee has been struck do give us serious concern that it does not appear to matter what we say or what anyone else says. It is straight ahead, and it is going to happen the way Mr. Wilson wants it to happen.

First of all, I would like to deal with the issue of raising revenue. In the last three fiscal years alone, starting 1986-1987, personal income taxes have gone from 44.2% of total federal revenues to 46.3% in 1987-88. At the same time, corporate income tax contributions have gone down from 11.5% to 11.2%. Contributions from the pockets of individuals went from \$37.878 million to \$45.125 million, while corporate contributions to the government revenues went from \$9.885 billion to \$10.878 billion. At the same time, 89,000 profitable corporations with a total of \$22 billion of profit paid no tax at all in 1986, and 287 Canadians with incomes above a quarter of a million dollars paid no tax in 1987.

[Translation]

Le président: J'imagine qu'il le mérite. Soyons justes tout de même, un certain nombre de femmes ont siégé avec nous à Ottawa. Simplement, nous n'en n'avons pas ici en ce moment.

M. Georgetti: Il n'y en a pas parmi les membres du Comité. Je comprends.

Une voix: M^{me} McLaughlin participe en ce moment à la campagne pour la nomination pour son chef de parti, vous le savez sans doute.

M. Georgetti: Plutôt que de vous excuser, je pense que vous devriez vous efforcer à l'avenir d'avoir une représentation plus équitable des sexes, ce qui ne vous nuirait pas.

J'ai à peu près cinq minutes pour présenter mon exposé, après quoi vous me poserez vos questions. Si vous voulez m'interroger, vous pourrez le faire sur votre temps et me laisser le temps de répondre. Disons tout d'abord que la British Columbia Federation of Labour et les 275,000 personnes qu'elle représente sont radicalement opposées à la taxe de vente générale ou à toute forme de TVA. Nous affirmons cela parce qu'évidemment ce genre de taxe ne tient aucun compte de la capacité de payer, et c'est une chose qu'on a trop souvent omis de dire depuis le début.

Deuxièmement, nous aimerions faire quelques très brèves remarques, et cela est un peu plus développé dans notre mémoire, au sujet du mandat de votre comité. En vertu de ce mandat, il est pratiquement impossible de discuter des mérites de la taxe elle-même. On nous demande pratiquement de nous en tenir à des suggestions sur la façon d'appliquer quelque chose dont nous ne voulons pas. C'est une taxe qui n'est pas nécessaire et qui va avoir des conséquences catastrophiques pour l'économie et pour l'individu. Nous constatons avec une profonde inquiétude que depuis la création de ce comité, M. Wilson a l'air de se moquer totalement de ce que tous les gens peuvent avoir à dire. Il n'est pas question de changer de cap, et les choses se passeront comme M. Wilson l'a décidé.

Je voudrais commencer par parler des recettes de l'État. Au cours des trois derniers exercices, depuis 1986-1987, la proportion de l'impôt sur le revenu des particuliers est passé de 44,2 pour 100 du total des recettes fédérales à 46,3 pour 100 en 1987-1988. Au cours de la même période, les impôts sur les sociétés sont tombés de 11,5 à 11,2 pour cent. La contribution des particuliers est passée de 37,878 millions de dollars à 45,125 millions de dollars, alors que celle des sociétés ne passait que de 9,885 milliards à 10,878 milliards de dollars. Toujours durant cette même période, 89 sociétés dégageant au total 22 milliards de dollars de bénéfices n'ont pas payé le moindre sou d'impôt en 1986, et 207 Canadiens ayant un revenu de plus de 250,000\$ n'ont pas payé un sou d'impôt en 1987.

[Texte]

• 1005

In 1988 large multinational corporations in Canada, Mr. Chairman, received \$9.7 billion in grants and capital assistance from the federal government. In the same period of time in 1988 it is estimated that they will pay roughly \$8 billion in income tax. That means they got \$1.7 billion more back from the government than they paid in the first place.

The main issue the federation wants to address with you today, though, is the effect of this tax on the industrial relations climate in Canada, in particular in British Columbia. First of all, I do not think it will take a whole lot of economic predictions for a working person in British Columbia to figure out that starting on January 1, 1991, virtually every service and good we purchase will cost 9% more. Furthermore, some of those goods that get produced by certain sectors will have an inflationary value because the tax that producer pays will be passed on to the consumer. Then we have normal inflation, which right now runs at about 5%.

So on January 1, 1991, the people I represent will be looking at in excess of a 14% increase in our cost of living for that year. At the same time, many of our large employers will be going to the bargaining table, while we are facing these inflationary figures, with a minimum of a 13.5% savings in a tax they no longer have to pay. That will mean unions that participate in our federation will be seeking a way at the bargaining table to keep us at least even with the rates and the ravages of inflation, whether they are caused by a government tax or by normal inflation.

So what this government's policy on the goods and services tax will be setting up for us is a 14% wage increase just to stay even. I do not have to tell the members of this committee what that will do to the collective bargaining scene starting right now, and you can see it happening. Workers are trying to make sure their contracts, whether they be for two or three or four years, at least keep us even with the rate of inflation. That is not including the rest of the intrusions into our pay cheques that provincial and municipal governments have in other forms of costs.

I think this committee would be well served to go back to the government and ask them to redesign in consultation. . . I should say you did have that during the course of the investigation on the merits of the manufacturers sales tax, but that consultative process seems to me to have disappeared when the design of the general sales tax was done. I do not see a lot of merit in this tax, and I warn you very clearly that at least my office is receiving a number of calls from a great quarter of this province to begin a revolt on this tax now.

Let me tell you that I would be more than pleased to use the good offices of our federation to head up a project like that in British Columbia. This tax makes no sense. It

[Traduction]

En 1988, les grosses sociétés multinationales du Canada ont reçu du gouvernement fédéral 9,7 milliards de dollars sous forme de subventions et d'aide financière. On estime que pour cette même année, elles payeront environ 8 milliards de dollars d'impôts. Autrement dit, elles ont reçu 1,7 milliard de plus du gouvernement qu'elles ne lui en ont versé.

La principale question que notre fédération souhaite aborder avec vous aujourd'hui, c'est toutefois les répercussions de cette taxe sur le climat des relations industrielles au Canada, et particulièrement en Colombie-Britannique. Premièrement, je pense que les travailleurs de la Colombie-Britannique n'ont pas besoin d'être des devins pour comprendre qu'à partir du 1^{er} janvier 1991, pratiquement tous les services et les produits que nous achèterons coûteront 9 p. 100 de plus. En outre, certains de ces produits fabriqués par certains secteurs auront un effet inflationniste, car la taxe payée par les producteurs sera répercutée sur les consommateurs. Enfin, il y a l'inflation normale, qui est actuellement de l'ordre de 5 p. 100.

Donc, le 1^{er} janvier 1991, les gens que je représente risquent de voir augmenter le coût de la vie de plus de 14 p. 100 en un an. Au même moment, les négociations reprendront avec de nombreux gros employeurs qui, pendant que nous serons confrontés à ces chiffres inflationnistes, réaliseront au moins 13,5 p. 100 d'économies grâce à la disparition de la taxe qu'ils doivent payer. Autrement dit, les syndicats membres de notre fédération qui négocieront avec les employeurs auront pour tâche de nous protéger des ravages de l'inflation, qu'ils soient dus à une taxe gouvernementale ou à l'inflation normale elle-même.

Autrement dit, cette politique du gouvernement en matière de produits et services va nous obliger à réclamer des augmentations de salaire de 14 p. 100 simplement pour rester au même niveau. Inutile de vous faire un tableau de ce qui va se passer au niveau de la négociation collective, qui commence déjà. Les travailleurs essaient d'obtenir la garantie que leurs salaires grimperont au moins autant que l'inflation. Je ne parle pas de tous les prélèvements supplémentaires effectués par les administrations provinciales et municipales.

Votre Comité ferait bien de dire au gouvernement de reprendre tout cet exercice en consultant les intéressés. . . C'est d'ailleurs ce que vous avez fait lors de l'enquête sur les mérites de la taxe sur les ventes des fabricants, mais cette procédure de consultation semble avoir été totalement laissée de côté lorsqu'on a élaboré la taxe de vente générale. Je ne vois guère l'intérêt de cette taxe, et je tiens à vous prévenir franchement qu'une foule de gens de cette province ne cessent de téléphoner à mon bureau pour organiser dès maintenant la révolte contre cette taxe.

Croyez-moi, je me ferai un plaisir de mettre les bons offices de notre fédération au service d'un projet comme celui-là en Colombie-Britannique. Cette taxe est une

[Text]

takes from people who can least afford it and does not make any sense at all of our government's revenue-generating system in this country. In fact, it makes the poor pay more and the rich pay less.

Mr. Young: I want to say that the brief covers many, many points that have been brought forward on a number of occasions, and you are very forceful in the brief with respect to the question of Mr. Wilson's saying there most likely will be higher interest rates, that there will be higher inflation, that there will be higher unemployment, if you look at an assessment of the technical papers, but that he is asking you and many other men and women across this country to restrain their expectations in terms of wages. So it is a lower standard of living, a higher cost of living, all that kind of thing.

We have had some response from workers in this country. What is your reading? I see it in there, but how do you feel workers are going to respond to this plea on the part of the government that although everything else is going up they should be very moderate in their demands for wage increases in order to protect their families and maintain their quality of life?

• 1010

Mr. Georgetti: Clearly our affiliates, the 275,000 men and women we represent, are not going to buy Mr. Wilson's plea that we have to restrain ourselves once again from the ravages of inflation or the erosion of our pay cheques. At the same time, we have the Governor of the Bank of Canada who has stated publicly, and supported by Mr. Wilson, that he has to keep unemployment above 8% in order to keep real wage increases down. For some reason he believes that if there are more unemployed, then workers who are working will lower their expectations vis-à-vis wage increases. But we really do not look a lot as to who is unemployed when we are at the bargaining table trying to get wage increases for those who are employed. We look at things that impact upon our take-home pay and our ability to maintain the standard of living we have now relative to inflation. If the government's initiatives regarding the general sales tax cause us to have to spend 9% more at the cash register before we can get that good or service to benefit us, then we are going to go to the bargaining table to try to bargain away those impacts on our pay cheques.

Furthermore, as I stated and as our brief has stated, the employers whom we bargain with will have very little argument to make as to their ability to pay that when the savings from the manufacturers sales tax will be directly to them. We see absolutely no indication, again supported by senior levels of government including Mr. Wilson, that they will not drop their prices consequently when the manufacturers sales tax goes away. Further to that, their profit margin last year was up 58% over the year before. They can have very little argument as to why they cannot pay us more money, at least to keep us even with the rate

[Translation]

absurdité. Elle pénalise les plus démunis et n'améliore absolument pas la fiscalité de notre pays. En fait, elle force les pauvres à payer plus et permet aux riches de payer moins.

M. Young: Je dois dire que votre mémoire reprend de très nombreux arguments qui ont déjà été avancés à maintes reprises, mais vous montrez notamment avec une clarté remarquable que M. Wilson, tout en disant que les taux d'intérêt, l'inflation, le chômage vont probablement augmenter, si l'on en croit les documents techniques, vous demande, ainsi qu'à de nombreux autres Canadiens et Canadiennes, de modérer vos ambitions salariales. Il faudrait donc accepter un niveau de vie inférieur, un coût de la vie plus élevé, ce genre de choses.

Nous avons déjà entendu la réaction de nombreux travailleurs. Qu'en pensez-vous? Je sais que c'est dans votre mémoire, mais quelle va être à votre avis la réaction des travailleurs à cette demande du gouvernement, qui leur dit que, bien que tout le reste augmente, ils doivent modérer considérablement leurs demandes d'augmentations pour protéger leurs familles et maintenir leur qualité de vie?

M. Georgetti: Il est clair que M. Wilson ne réussira pas à convaincre les 275,000 hommes et femmes que nous représentons de se serrer la ceinture et d'accepter les ravages de l'inflation et l'érosion de leur chèque de paie. Le gouverneur de la Banque du Canada a par ailleurs déclaré publiquement, avec l'approbation de M. Wilson, qu'il fallait maintenir un taux de chômage supérieur à 8 p. 100 pour réduire les augmentations de salaire réelles. Il a l'air de penser que plus il y aura de chômeurs, plus les travailleurs seront prêts à modérer leurs exigences salariales. Mais quand nous négocions des augmentations de salaire pour les travailleurs, nous ne nous préoccupons pas tellement des chômeurs. Ce que nous voulons savoir, c'est ce que nous allons ramener à la maison et si cela va nous permettre de conserver notre niveau de vie malgré l'inflation. Si le gouvernement, en appliquant une taxe de vente générale, nous oblige à payer 9 p. 100 de plus les biens et services dont nous avons besoin, nous allons nous battre à la table des négociations pour obtenir des augmentations équivalentes.

En outre, comme je vous l'ai déjà dit et comme vous pouvez le lire dans notre mémoire, les employeurs avec lesquels nous négocions pourront difficilement prétendre qu'ils ne peuvent pas nous accorder ces augmentations, alors qu'ils bénéficieront directement de la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants. Rien n'indique, et ceci est d'ailleurs confirmé par les plus hautes instances du gouvernement et M. Wilson lui-même, qu'ils aient l'intention de diminuer leurs prix d'autant quand la taxe sur les ventes des fabricants aura disparu. De plus, leur marge de profit a augmenté de 58 p. 100 l'an dernier par

[Texte]

of inflation and the rate of taxation that the government is imposing upon the average Canadian in the country.

So our affiliates will not buy it, and they are not going to sit back and eat a 9% erosion on their ability to buy goods while we watch the rest of the system benefit the large wealthy corporations and the wealthy individuals in this country.

Mr. Young: One of the points you made, and I wonder if you really believe it, you indicate in several places in your brief that you think this tax cannot be changed; that Mr. Wilson has an agenda and he is going to go ahead regardless. You probably are aware that more and more we are hearing people who say they sort of like this tax except they wish it did not apply to them. Then there are other people who come in and say they sort of like this tax, but would you lower rate and broaden the base to catch everybody?

Is your federation prepared to fight the battle on this—the 5,000 or 10,000 civil servants it is going to take to administer it, the complexity for small business and the effect on the consumer? So long as you raise the same amount of money, no matter how you take it away from the taxpayers of Canada, you are going to have the same inflationary result. Are you people prepared to accept changes like lowering of the rates and broadening the base, or are you saying that fundamentally the tax is bad and they have to go back to the drawing board and start all over again?

Mr. Georgetti: Fundamentally we are saying that the tax is bad and they have to go back to the drawing board.

One thing we are good at is bargaining, and we at least think we see what Mr. Wilson is attempting to do with his posture at this point in time. We think the expectation of government is that the tax will be slightly lower, it will encompass more goods, and—the most important point—they will have at some point in time the opportunity to bring the provinces on board, without which I do not think this tax will happen or can happen. I see that the intransigent attitude displayed by Mr. Wilson right now is just an attempt to be able to bring the groups together to lower the tax, encompass food and other sundry goods, and then it will be all tickety-boo.

I have to point out one thing, though, with regard to the manufacturers sales tax, and that is at the time it was implemented it was a good tax, but politicians throughout the course of time have exempted various allies of theirs to such an extent that the tax is full of loopholes. Furthermore, I do not see a problem with any sort of a fair taxation reform in this country, as long as it applies equally and evenly. But if you look beyond the rhetoric of politicians and look at who is paying the tab in Canada, it is the average, ordinary, middle-class individual. It is not

[Traduction]

rapport à l'année précédente. Ils seront donc très mal placés pour refuser de nous accorder ces augmentations, pour nous accorder au moins la parité avec l'inflation et avec la taxe que le gouvernement veut imposer au Canadien moyen.

Par conséquent, nos effectifs n'accepteront pas que cette taxe vienne éroder leur pouvoir d'achat de 9 p. 100 pendant que les grosses sociétés et les riches de ce pays profiteront au contraire du système.

M. Young: Vous dites à plusieurs reprises dans votre mémoire, et je me demande si vous le croyez vraiment, qu'il n'est pas possible de revenir en arrière, que M. Wilson a déjà décidé et qu'il ne changera rien, quoi qu'il advienne. Vous savez sans doute que nous entendons de plus en plus de gens nous dire qu'ils sont favorables à cette taxe, mais qu'ils souhaiteraient personnellement en être exemptés. Il y en a d'autres qui sont plus ou moins d'accord, mais qui voudraient que la taxe soit appliquée à tout pour en abaisser le taux.

Votre fédération est-elle prête à se battre sur ce terrain, sur la question des 5,000 ou 10,000 fonctionnaires qu'il va falloir pour administrer la taxe, sur la complexité administrative que cela va entraîner pour les petites entreprises et sur les répercussions sur les consommateurs? Dans la mesure où l'on prélève le même montant, peu importe la façon dont on prend l'argent aux contribuables, on a toujours le même résultat inflationniste. Seriez-vous prêts à accepter par exemple qu'on abaisse le taux en élargissant l'assiette, ou estimez-vous purement et simplement que cette taxe doit être complètement rejetée et qu'il faut tout reprendre à zéro?

M. Georgetti: Nous disons fondamentalement que cette taxe ne vaut rien et qu'il faut tout reprendre à zéro.

Il y a une chose que nous savons bien faire, c'est négocier, et nous pensons que nous voyons bien où M. Wilson essaie d'en venir. L'intention du gouvernement, c'est d'abaisser un peu le taux de cette taxe en élargissant son application et, ce qui est le plus important, de réussir à faire embarquer les provinces, sans lesquelles il me semble très difficile de mener à bien l'entreprise. L'attitude intransigente de M. Wilson est une manoeuvre pour essayer de convaincre les groupes d'accepter une taxe à un taux inférieur qui s'appliquerait aux produits alimentaires et à divers autres produits, après quoi tout marchera sur des roulettes.

Je précise ici que la taxe sur les ventes des fabricants était au départ une bonne chose, et que c'est parce que les politiciens ont accordé une foule d'exemptions à leurs divers alliés au fil du temps qu'elle est devenue aussi incohérente. De plus, je n'ai rien à redire contre une réforme fiscale, pourvu qu'elle soit juste et équitable. Quoi qu'en disent les politiciens dans leurs beaux discours, celui qui paie la note, c'est le M. tout le monde de la classe moyenne. Ce n'est pas les grosses sociétés. Leurs impôts baissent, les nôtres montent, et elles ont

[Text]

the large corporations. Their taxes are going down, ours are going up, and they seem to have the eyes and the ears of government a lot more than the ordinary Canadian.

• 1015

If it goes ahead the way it is, I think there will be a massive tax revolt in Canada and the federation in British Columbia will lead that revolt through British Columbia and we will lobby the Canadian Labour Congress to lead it nationally.

Mr. Young: You also make reference in your document to the very unusual alliance where you have John Bulloch of the Canadian Federation of Independent Business, the chambers of commerce in cities, towns and villages across the country, the Canadian Labour Congress, and yourselves as labour representatives in British Columbia. That broad consensus that is out there, and I go back to my question: do you not think it is very likely now that Mr. Wilson will have to move on this, and that that is going to be the dangerous thing, as to what he comes up with in terms of what he might believe is a palatable alternative? I ask it because he has played black hat, white hat, good guy, bad guy here. He had the 9% tax, no provincial participation, groceries excluded and so forth, but are you scenting the same scenario developing as some of the rest of us, that this was not the agenda, that the hidden agenda is the one that is on track now, and that he will try to come up with quite significant changes?

Mr. Georgetti: Well, yes. And again, most of the people you refer to, the bankers, etc., who are arguing against the tax, the way I read their arguments is that they just did not get enough of a drink out of the trough with regard to this tax. They are not opposed to the tax generally, they are opposed to the fact that they were not given special consideration, or their views or aims were not considered enough. The fact of the matter is they do not mind the notion of the tax, they just want it to not apply to them or to apply differently to them.

I note with interest that every stock transaction that takes place in Canada is totally exempted from this tax. One would have to wonder why if an ordinary individual like you or me went to a financial planner, that would be taxed, but if I ask someone to buy stocks for me, which is unlikely, that would not be taxed. I would like to see someone do a calculation of how many stock transactions take place in a year in Canada, and see how much money is lost from that revenue generation.

It makes no sense to me when medical supplies, as you heard previously from the doctors, are taxed, but if you buy stocks it is not taxable. It must be more necessary than a penicillin shot from your doctor.

A voice: What about your pension plan?

Mr. Georgetti: Yes, pension plans do buy stock, and I think if there were a fair application of tax they probably should pay tax too. But I do not think every investor in

[Translation]

l'oreille du gouvernement bien plus que le citoyen ordinaire.

Si c'est adopté sous cette forme, une rébellion fiscale va éclater au pays, et la fédération provinciale montera aux créneaux dans toute la Colombie-Britannique, et nous allons réclamer que le Congrès du travail du Canada en prenne la tête pour tout le pays.

M. Young: Dans votre document, vous faites aussi allusion à la curieuse alliance entre John Bulloch, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, les chambres de commerce des villes et villages du pays, le Congrès du travail du Canada et vous-mêmes, syndicalistes de la Colombie-Britannique. Il y a là un vaste consensus, si bien que je reviens à ma question: n'est-il pas bien probable, d'après vous, que M. Wilson devra bouger sur cette question et que le véritable danger, c'est ce qu'il proposera comme solution de rechange? Si je vous pose la question, c'est que jusqu'ici, il a soufflé le chaud et le froid. Sa proposition, c'était une taxe de 9 p. 100, sans la participation des provinces, dont devaient être exemptés les aliments, mais ne croyez-vous pas, comme beaucoup d'entre nous le soupçonnent, qu'il ne s'agissait pas de son projet véritable, que ses intentions réelles sont en train de se concrétiser et qu'il lui faudra apporter des changements majeurs?

M. Georgetti: Oui. Encore que la plupart des gens dont vous parlez, les banquiers et les autres qui contestent la taxe, d'après moi, trouvent ne pas avoir obtenu suffisamment de passe-droits. Ce n'est pas contre la taxe qu'ils en ont, c'est contre le fait qu'ils n'ont pas obtenu de traitement privilégié ou qu'on n'a pas tenu suffisamment compte de leurs souhaits. La vérité, c'est que le principe de la taxe ne les dérange pas; ils veulent seulement qu'elle soit appliquée différemment, ou pas du tout dans leur cas.

J'ai constaté avec intérêt qu'aucune opération boursière canadienne n'est frappée par cette taxe. Si vous et moi consultons un conseiller financier, la taxe s'applique, mais si je demande à quelqu'un de m'acheter des actions, ce qui est bien improbable, elle ne s'applique pas. Je voudrais bien que quelqu'un établisse le nombre d'opérations boursières qui sont effectuées au Canada chaque année et calcule combien de recettes fiscales on perd ainsi.

Je trouve tout à fait illogique, comme les médecins l'ont dit, que les fournitures médicales soient taxées, mais pas les actions. Elles doivent être plus importantes qu'une injection de pénicilline.

Une voix: Et qu'en est-il de votre régime de retraite?

M. Georgetti: Oui, les administrateurs de régimes de retraite achètent des actions, et si la taxe était appliquée équitablement, on devrait probablement acquitter la taxe

[Texte]

Canada that highrolls on the stock exchange should be exempted from paying their fair share of tax.

Mr. Sobeski: I would suggest to you that you are probably a member of a major pension—

Mr. Georgetti: That is right. And I am saying our pension plans are willing to pay their fair share of tax. Are your corporate friends prepared to pay?

M. Young: Compte tenu des commentaires faits par M. Georgetti au début de la discussion, je veux féliciter la Fédération du travail de la Colombie-Britannique d'avoir préparé son mémoire en français pour nous permettre d'en faire la lecture. Je remercie sincèrement ses représentants de leur effort.

Mr. Soetens: Mr. Chairman, it is rather clear we obviously start off accepting the fact that we come from different ends of perspectives on this issue, and leave it at that if you do not mind.

In your presentations, you have made the comment that your membership will be demanding of the bargaining process that you look for wage increases to offset the inflationary effect of this particular proposal. You have used numbers of 9%, you have also used numbers of 14%, yet if we go to the eminent authority that you are using in your brief of Wood Gundy, or if we go to all of the other authorities that have reported to us, not one of them have gone beyond 5%. So I would be interested in receiving your documentation to substantiate the 9% or the 14%, or is your documentation like that of the National Retail Association, where they just simply throw out a number and cannot substantiate it? I would be interested in your comment on that.

Mr. Georgetti: Yes, it is a very simple calculation. The way we read the tax, virtually everything except groceries that we buy after 1991, in terms of goods, and virtually every service that we subscribe to after 1991 will rise by 9%. Now there might be a few exceptions here and there. We are not paying a lot of attention to the exceptions. We are paying attention to the thrust of the tax, which is that goods and services will be taxed by 9% and the people we represent will look at the impact of that as a 9% increase in their cost to live in this country.

• 1020

The inflationary impact may be lower or may be higher than that; I am not sure. I am not an economist and I do not ever want to be an economist. The fact of the matter is that most people will look at this tax and at the cash register at the end of the pay day and see 9% more on their bills generally. That is the way they will view it. Whether or not it is 5% or 6% is inconsequential to the impact. The implication of that to the average person is that it costs 9% more to live.

If you add to that the normal cost of inflation, even if I give you 5%, as Wood Gundy said, and the normal rate of

[Traduction]

aussi dans ce cas. Je ne pense pas par contre que tous les investisseurs canadiens qui spéculent à la Bourse devraient être délestés de leur juste fardeau fiscal.

M. Sobeski: J'imagine que vous cotisez probablement à un important régime de retraite. . .

M. Georgetti: Oui. Et les administrateurs de nos régimes sont prêts à assumer leur juste fardeau fiscal. Les compagnies avec qui vous êtes de mèche sont-elles préparées à en faire autant?

Mr. Young: Given the comments made by Mr. Georgetti at the beginning of the discussion, I want to congratulate the British Columbia Federation of Labour for having prepared its brief in French to allow us to read it. My sincere thanks go to its representatives for their effort.

M. Soetens: Monsieur le président, autant admettre d'emblée que nos perspectives sur la question sont diamétralement opposées. Restons-en là.

Dans votre exposé, vous avez indiqué que vos membres vont réclamer lors des négociations collectives des augmentations de salaire destinées à compenser l'effet inflationniste de cette mesure. Vous avez parlé de 9 p. 100, de 14 p. 100; pourtant, si l'on s'en tient à l'autorité que vous avez citée dans votre mémoire, *Wood Gundy*, ou si l'on invoque toutes les autres que vous avez citées, aucune d'elles ne parle d'un chiffre supérieur à 5 p. 100. C'est pourquoi je souhaiterais beaucoup prendre connaissance des documents qui justifient le chiffre de 9 p. 100 ou de 14 p. 100, à moins que vous ne soyez comme l'Association nationale du commerce de détail, qui se contente de citer un chiffre sans l'étayer. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Georgetti: Oui, le calcul est très simple. D'après notre interprétation de la taxe, à peu près tous les achats, sauf la nourriture, de produits et de services coûteront 9 p. 100 de plus après 1991. Évidemment, il peut y avoir quelques exceptions ici ou là. Les exceptions, on ne s'en occupe pas beaucoup. Ce qui nous intéresse, c'est que le gros des produits et des services sera frappé d'une taxe de 9 p. 100 et que ceux que nous représentons vont s'inquiéter de l'impact de cette augmentation sur le coût de la vie.

L'effet inflationniste sera peut-être inférieur ou supérieur à cela, je l'ignore. Je ne suis pas économiste, Dieu m'en préserve. Le fait est que la plupart des gens vont finir par payer 9 p. 100 de plus à la caisse et sur leur compte. C'est ce qu'ils verront. Qu'il s'agisse de 5 p. 100 ou de 6 p. 100, cela ne change rien à l'effet que cela aura. Pour le citoyen moyen, le coût de la vie va monter de 9 p. 100.

Si l'on ajoute à cela le rythme de l'inflation, mettons 5 p. 100, comme le pense Wood Gundy—c'est le taux

[Text]

inflation right now is running at 5%, we are talking about 10% inflation in 1991. We are going to have to bargain for that.

Mr. Soetens: I appreciate you are going to have to bargain. Nobody is debating that issue with you. What I take exception to is that you are simply saying this 9% is going to show up at the end. In fact the Retail Council of Canada has very clearly said that would not be the case, that they would not simply be able to pass through their 9% increase. They have said that to this committee.

Mr. Georgetti: Yes.

Mr. Soetens: The Manufacturers Association of Canada have very clearly said their prices would have to come down if they hope to stay in business. The Consumers Association of Canada have very clearly said to this group that they see that prices would go up, but certainly not anything like you would suggest. They are experts in their fields and they are saying it is not going to happen. You are saying it is going up 9%, and you cannot substantiate the number.

Mr. Georgetti: I can substantiate my statement, sir, as I said. Furthermore, your government said that this manufacturers sales tax is a killer of jobs and the GST will create jobs. I also see Wood Gundy says that you will lose 68,000 jobs in Canada implementing your general sales tax. Which number is right, sir?

Mr. Soetens: Let me come back to you, because I know somewhere else in this brief you have been awfully negative about some of the other issues that have arisen. For example, last year you campaigned on a very public position that free trade would kill jobs in British Columbia.

Mr. Georgetti: It is.

Mr. Soetens: And so far this year, it has created 50,000 more jobs than you had last year, so obviously—

Mr. Georgetti: Not free trade for a minute. Do not pass that off.

Ms Joy MacPhail (Assistant to the Officers, British Columbia Federation of Labour): What about the fish processors?

Mr. Georgetti: Fish processors, secondary wood manufacturers are leaving British Columbia and going to—

Mr. Soetens: There are 50,000 new jobs.

Mr. Georgetti: Shakes and shingles are going to Washington State.

Mr. Soetens: Now let me—

Mr. Georgetti: We are losing jobs in British Columbia because of free trade.

Mr. Soetens: You have argued on the basis of stock brokerage fees being one of those things that should be taxable. The whole concept of financial services provided

[Translation]

actuel—on parle d'un taux d'inflation de 10 p. 100 en 1991. Il faudra que l'on négocie là-dessus.

M. Soetens: Je comprends qu'il va vous falloir négocier. Personne ne le conteste. Ce que je conteste, c'est que cela fera 9 p. 100 au bout du compte. En fait, le Conseil canadien du commerce de détail a bien affirmé que ce ne serait pas le cas, que ses membres allaient être incapables de refiler une augmentation de 9 p. 100. C'est ce qu'il a déclaré ici, au Comité.

M. Georgetti: Oui.

M. Soetens: L'Association des manufacturiers canadiens a affirmé très clairement que les prix de ses membres vont devoir baisser s'ils veulent survivre. L'Association des consommateurs du Canada nous a affirmé que les prix vont monter, mais sûrement pas au rythme que vous prédisiez. Ce sont des spécialistes dans leur domaine, et ils affirment que ce ne sera pas le cas. Vous dites que l'augmentation sera de 9 p. 100, mais vous ne pouvez pas étayer votre affirmation.

M. Georgetti: Oui, je le peux, comme je l'ai dit. De plus, votre gouvernement a déclaré que la taxe sur les ventes des fabricants est une faucheuse d'emplois et que la TPS va créer des emplois. Et puis, Wood Gundy déclare que 68,000 emplois seront supprimés au Canada par suite de votre taxe générale sur les ventes. Quel chiffre est le bon, monsieur?

M. Soetens: Revenons à vous. Dans votre mémoire, vous vous êtes montrés bien négatifs sur d'autres questions. Par exemple, l'année dernière, vous avez clamé bien haut que le libre-échange allait faire disparaître des emplois en Colombie-Britannique.

M. Georgetti: C'est le cas.

M. Soetens: Pourtant, cette année, il a permis de créer 50,000 emplois jusqu'ici, par rapport à l'année dernière; donc...

M. Georgetti: Pas le libre-échange! N'essayez pas.

Mme Joy MacPhail (adjoine, Fédération du travail de la Colombie-Britannique): Que faites-vous du cas des usines de transformation de poisson?

M. Georgetti: Les usines de conditionnement du poisson, les usines de transformation du bois quittent la Colombie-Britannique pour aller s'installer...

M. Soetens: Il y a 50,000 nouveaux emplois.

M. Georgetti: Les usines de bardeaux vont s'installer dans l'État de Washington.

M. Soetens: Laissez-moi...

M. Georgetti: En Colombie-Britannique, nous perdons des emplois à cause du libre-échange.

M. Soetens: Vous avez réclamé que les frais de courtage soient taxables. On a effectivement débattu de la question de savoir si les services financiers devaient être

[Texte]

by people has been somewhat questionable as to whether they should be taxed or not. There is something I should mention in fairness to a substantial delegation from the credit unions. I believe that in British Columbia credit unions probably have a much greater presence than they do in other parts of Canada, at least that is my understanding of it, and therefore I have to assume that your membership probably uses those credit unions as well. In fact, I belong to a credit union myself.

They have said they agree with the government's recommendations to exempt financial services. They do have a problem with how their organizations interchange each other and that is something this committee will review, but in fact the membership of the credit unions have said they agree with these exemptions for financial services. How do you contradict that when I am sure a majority of your members also use credit union services?

Mr. Georgetti: I do not contradict it. As I told you from the outset, we are not here to discuss the merits or demerits of individual situations with regard to the tax. I am satisfied that the vast majority of British Columbians, whether they are union members or not, agree with me that this tax should be scrapped and we should look for a different system.

If you want to get into the arguments about what other jurisdictions have done, if you look at Great Britain, they started at a 7% value-added tax. It is now at 15%. New Zealand is about the same. In fact in New Zealand and Great Britain, I am told that their experts say it will not even make financial sense to the government until it reaches 15% because of the cost to administer, and also the cost to police, because of the vast amount of underground economy that takes place after the implementation of such a usurious tax.

If you want to get into semantics, I would debate that with you at any time, as I would on free trade. The fact of the matter is we totally oppose—totally oppose—a value-added tax of any kind in Canada. We think it is going to kill more jobs than the manufacturing sales taxes are purported to kill.

• 1025

Mr. Soetens: I appreciate that. I appreciate your comments about the impact the Labour government of New Zealand is having with their value-added tax.

Mr. Georgetti: That is right. They were just as wrong as your government.

Mr. Soetens: In your brief on page 12, you take exception to "offering some token rebates to the very lowest earners in our society". It is interesting that the National Council of Welfare and the Consumers' Association of Canada both have come in and said the sales tax credit or the rebates to low-income earners have

[Traduction]

imposables. Pour être juste à l'endroit d'une délégation importante de coopératives de crédit, je me dois de signaler quelque chose. En Colombie-Britannique, ces coopératives sont beaucoup plus présentes qu'ailleurs au Canada, sauf erreur; j'imagine donc que vos membres se prévalent aussi de leurs services. Moi-même, je suis membre d'une coopérative de crédit.

Elles ont dû souscrire à la recommandation du gouvernement pour que les services financiers soient exonérés. Ce qui fait problème pour elles, c'est la façon dont elles appliquent la taxe entre elles, et le Comité va se pencher là-dessus. Il reste toutefois que les membres des coopératives de crédit sont en faveur de l'exonération des services financiers. Comment pouvez-vous prendre le contre-pied de leur position, alors que la majorité de vos membres, j'en suis sûr, se prévalent des services des coopératives de crédit?

M. Georgetti: Je ne prends pas le contre-pied de leur position. Comme je vous l'ai dit au début, nous ne sommes pas ici pour discuter de cas particuliers. Ce que je sais, c'est que la majorité des habitants de la Colombie-Britannique, syndiqués ou non, pensent comme moi que ce projet devrait être écarté en faveur d'un régime différent.

Si vous voulez discuter de ce que d'autres pays ont fait, considérez le cas de la Grande-Bretagne, dont la TVA a commencé à 7 p. 100. Elle est maintenant rendue à 15 p. 100. A peu près la même chose pour la Nouvelle-Zélande. En fait, on me dit que les experts britanniques et néo-zélandais jugent qu'elle ne sera pas rentable tant qu'elle n'aura pas atteint 15 p. 100, à cause des coûts d'administration et de surveillance, étant donné l'ampleur de l'économie au noir après l'instauration d'une taxe aussi usuraire.

Si vous voulez discuter terminologie, je suis prêt à le faire n'importe quand, comme pour le libre-échange. La conclusion, c'est que nous sommes absolument contre—absolument—toute forme de taxe sur la valeur ajoutée au Canada. Nous pensons qu'elle va faucher plus d'emplois que n'est censée en faucher la taxe sur les ventes des fabricants.

M. Soetens: Je vois. Je vous remercie de vos observations sur les difficultés qu'éprouve le gouvernement travailliste de la Nouvelle-Zélande au sujet de sa TVA.

M. Georgetti: Précisément. Ils ont fait la même erreur que votre gouvernement.

M. Soetens: Dans votre exposé, page 12, vous dites vous opposer au fait «que l'on offre des ristournes symboliques aux plus modestes gagne-petit de notre société. Il est intéressant de constater que le Conseil national du bien-être social et l'Association des consommateurs du Canada ont tous les deux déclaré que les crédits d'impôt

[Text]

been far more generous than needed to be revenue neutral. I am really puzzled how you can make that statement here when those two organizations have made the point very clear.

Mr. Georgetti: I do not believe they said that.

Mr. Soetens: Well then you ought to read the *Minutes of Proceedings and Evidence*.

Mr. Georgetti: I will.

Mr. Soetens: It would be really good for you to read it because that is what they have said.

Mr. Georgetti: The point you miss is that the credits will not be indexed.

Mr. Soetens: Not fully indexed; you are right.

Mr. Georgetti: They are guaranteed to fall by 3% per year automatically by the design of this thing. Whether or not they are healthy at this point in time, over the period of the next five years they will make absolutely no sense at all.

Mr. Soetens: You use the selective again.

Mr. Georgetti: Not selective.

Mr. Soetens: You suggest the indexation will be indexed and never be adjusted. On the other side, you say—

Mr. Georgetti: If you intended to adjust it, why are they not putting inflationary adjustment on it?

Mr. Soetens: —you know the tax rate will go up. Is it not interesting that you are willing to take the negatives on one side and the positives on the other and totally flip them as if they are unrelated. That is just part of your whole presentation.

Mr. Georgetti: As my assistant said, we studied history, and the history is—

Mr. Soetens: Argumentative.

Mr. Georgetti: You made a statement, pal. The history of your government is that the poor never get anything back from this government and the rich get it all.

The Chairman: Mr. Nystrom and Mr. Robinson are going to share the time.

Mr. Nystrom (Yorkton—Melville): I welcome Mr. Georgetti and the British Columbia Federation of Labour here.

If Mr. Georgetti wants a lesson on selectivity, we see Mr. Soetens here this morning. He knows very well the Consumers' Association of Canada asked for full indexing of the tax credits, which we do not have. He knows full well that the Retail Council of Canada could not guarantee us that everything was going to pass on to the consumer. The Retail Council of Canada also said the additional administrative cost could be \$2 billion per year. He knows full well that all these things were set. If

[Translation]

et les ristournes destinés aux gagne-petit sont bien plus généreux qu'il ne le fallait pour que la taxe reste neutre sur le plan des recettes. Je m'étonne de votre déclaration, alors que ces deux organismes se sont prononcés le plus clairement qui soit.

M. Georgetti: Je ne pense pas qu'ils aient dit cela.

M. Soetens: Dans ce cas, vous devriez lire le compte rendu.

M. Georgetti: C'est ce que je vais faire.

M. Soetens: Ce serait une très bonne idée de le lire, parce que c'est ce qu'ils ont dit.

M. Georgetti: Ce que vous ne dites pas, c'est que les crédits ne seront pas indexés.

M. Soetens: Pas entièrement, vous avez raison.

M. Georgetti: Il est garanti qu'ils vont baisser de 3 p. 100 par année, vu la façon dont ils auront été conçus. Qu'ils soient généreux ou pas au début, d'ici à cinq ans, ils ne vaudront plus rien.

M. Soetens: Encore une fois, vous êtes sélectif.

M. Georgetti: Pas sélectif.

M. Soetens: Vous dites que l'indexation sera indexée, puis plus jamais ajustée. Par contre, vous dites. . .

M. Georgetti: Si on compte l'ajuster, alors pourquoi ne pas prévoir un ajustement en fonction de l'inflation?

M. Soetens: . . . vous savez que le taux de la taxe va monter. Je trouve bien curieux que vous soyez prêt à prendre les désavantages d'un côté et les avantages de l'autre, puis de les intervertir comme s'il n'y avait aucun lien entre eux. Tout votre exposé est comme ça.

M. Georgetti: Comme mon adjoint l'a dit, nous avons examiné vos antécédents et. . .

M. Soetens: Raisonneur!

M. Georgetti: Vous avez eu votre tour. Les antécédents de votre gouvernement, c'est que le gouvernement ne donne rien en retour aux pauvres; ce sont les riches qui raflent le tout.

Le président: MM. Nystrom et Robinson vont se partager la période allouée.

M. Nystrom (Yorkton—Melville): Je souhaite la bienvenue à M. Georgetti et à la Fédération du travail de la Colombie-Britannique.

Si M. Georgetti veut une leçon sur la sélectivité, je vois que M. Soetens est libre ce matin. Il sait parfaitement que l'Association des consommateurs du Canada a réclamé l'indexation pleine et entière des crédits d'impôt. Il sait parfaitement que le Conseil canadien du commerce de détail n'a pas pu nous garantir que le consommateur allait pouvoir profiter de toutes les économies. Le conseil a aussi déclaré que les coûts administratifs supplémentaires pourraient se chiffrer à 2 milliards de dollars par année. Il

[Texte]

anybody is being selective, I think it is the gentleman across the table.

Mr. Soetens: They could not substantiate it.

Mr. Nystrom: I want to ask Mr. Georgetti to elaborate a bit more on the alternatives to the GST. I want to say, I think this is a war on the working class. We have already had evidence from the Conference Board of Canada that in the first few years profits of huge companies will go up by about \$10 billion because of this tax. There is no guarantee that the manufacturers' sales tax is going to be passed on to consumers. You can get that by seeing the sensitive nerve you struck with members across the way. We do know from the Conference Board of Canada that disposable income is really going to drop. Those things are all there.

I am very pleased that you are willing to lead in this province a tax revolt if this goes through. I wanted to ask you what some of your alternatives would be. Would you be in favour of a more progressive individual income tax system or corporate tax system? Are you looking at the idea of a wealth tax or a merger tax or deferred taxes as an alternative to the route the Tories are trying to take us down?

Mr. Georgetti: First of all, I think I skimmed over it, Mr. Chairman. The point of the matter is that Mr. Wilson had a pretty progressive thing going before the last election when he had labour, business and government sitting down and agreeing that there needs to be a modification, for example, to the manufacturers sales tax. It was riddled with loopholes. It did not work. Everybody agreed.

The Chairman: It still does not work.

Mr. Georgetti: That is right; this is the point. As soon as he had such agreement, it seems Mr. Wilson went away by himself and designed something—

The Chairman: But you as well as every other witness agree that this particular tax, which works itself rather unfairly through the whole system, is a tax that ought not to exist.

Mr. Georgetti: I think I can say that hesitatingly. Yes.

The Chairman: Now, the question of trying to replace it is another matter.

Mr. Georgetti: I think the only reason it became obsolete is that it became full of loopholes given by various quarters. Maybe the economy of the time has replaced it. I have not spent a whole lot of attention on the MST because I think it is time for it to go.

We would welcome very much a royal commission on taxation in this country to rationalize the way we generate revenue. I think there are a lot of ways to accomplish what this government has to do, in terms of taking a shot at our debt problem, which increases our deficit, along

[Traduction]

sait parfaitement que tout cela était prévu. S'il y a quelqu'un de sélectif, c'est bien le député d'en face.

M. Soetens: Ils n'ont rien pu justifier.

M. Nystrom: J'aimerais demander à M. Georgetti de développer sa pensée sur les options de rechange possibles. À mon avis, il s'agit ici d'une guerre contre la classe ouvrière. Le *Conference Board* du Canada nous a déjà indiqué qu'au cours des premières années, les bénéfices des grosses sociétés vont grimper d'environ 10 milliards de dollars à cause de cette taxe. Rien ne garantit que la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants va profiter aux consommateurs. Il suffit de voir la sensibilité d'écorché des députés d'en face sur la question. Le *Conference Board* du Canada nous a appris que le revenu disponible va baisser. Tout cela se trouve là-dedans.

Je suis ravi d'apprendre que vous êtes prêts à prendre la tête d'une révolte fiscale en Colombie-Britannique si cela est adopté. Je voudrais vous demander ce que vous jugez être des options de rechange. Seriez-vous en faveur d'un régime d'imposition du revenu des particuliers ou d'un régime d'imposition des sociétés qui soit plus progressiste? Avez-vous songé à une taxe sur la fortune, une taxe sur les fusions ou un report de l'impôt, qui pourraient remplacer ce que les conservateurs nous proposent?

M. Georgetti: J'ai effleuré la question, monsieur le président. M. Wilson avait réussi quelque chose de pas mal progressiste avant la dernière élection lorsqu'il a amené les syndicats, le patronat et le gouvernement à s'entendre sur la nécessité d'apporter une modification à la taxe sur les ventes des fabricants. Cette taxe est pleine d'échappatoires, elle ne marche pas, et tout le monde s'entend là-dessus.

Le président: Elle ne marche toujours pas.

M. Georgetti: C'est vrai, c'est ça qui compte. Dès qu'on s'est entendu là-dessus, M. Wilson est parti de son côté préparer quelque chose. . .

Le président: Mais vous, aussi bien que tous les autres témoins, convenez que cette taxe, qui fait sentir ses effets néfastes dans tous les domaines, ne devrait pas exister.

M. Georgetti: Avec des hésitations, je vous réponds que oui.

Le président: La remplacer, par contre, c'est autre chose.

M. Georgetti: Si elle est devenue désuète, c'est qu'on a accordé des passe-droits à gauche et à droite. C'est peut-être l'économie d'aujourd'hui qui l'a rendue désuète. Je n'ai pas accordé beaucoup d'attention à la TVF parce que je trouve qu'il est temps qu'elle saute.

Nous serions très heureux qu'une commission royale d'enquête sur la fiscalité soit créée pour rationaliser le mode de perception des recettes. Je pense qu'il y a bien des façons de réaliser l'objectif que le gouvernement s'est fixé pour alléger la dette, qui alourdit notre déficit, et

[Text]

with Mr. Crow's interest rate policy. What about income tax on those who can afford it? As I said earlier, 89,000 companies, with a total profit of \$22 billion, paid no tax.

• 1030

The Chairman: That was 1986.

Mr. Georgetti: I do not think the Tory administration has changed enough to alter that. A lot of companies to this day do not pay enough tax.

The Chairman: That may be, but the fact is that there was a substantial tax reform last year which changed the corporate tax structure around. I think you will find that there are some better figures available today.

Mr. Nystrom: Mr. Georgetti is right in terms of all the exemptions for the manufacturers sales tax. It applies to only a few thousand taxpayers. There are about 22,000 different rules and regulations that apply, according to the Department of Finance. But is Mr. Georgetti aware that the game plan of some of the big players in this act—the Manufacturers' Association, and the exporters, and some of my friends across the way—is to drop the rate, broaden the base to include a tax on food, perhaps medical drugs? The rate would then drop to 6% or 7%. People will thank God the rate has come down, but they will not realize that the tax take will be just as great—\$24 billion, \$25 billion, \$26 billion. After the next election, if they are re-elected, it will go up anyway, from 6% or 7% to 9%, 10% or 11%. I just wanted to know whether or not you are aware that this is the game plan.

Mr. Georgetti: I am sure you are right. Furthermore, other jurisdictions that we have looked at, Mr. Nystrom, have done exactly the same thing. Britain started at 7%. It is now 15%. As I said, even economists in those countries say that the tax does not make economic sense for the government until it is around 15%. I would think every budget subsequent to the passing of this legislation, after the next election of course, will see a rise in the rate of the GST automatically.

I will give you an interesting example. Britain spent \$451 million a year alone just on value-added tax collection. In New Zealand, which is a small country, 2.2 million taxpayers employ 5,500 bureaucrats to administer that tax. This tax is going to add to big bad government, which the right wing tells us we should be opposed to. I agree that we should be opposed to a big bad government collecting big bad taxes.

The Chairman: We will go to Mr. Robinson for a minute.

Mr. Robinson: I want to join in welcoming the representatives of the federation before the committee. Certainly if the anger that I have heard in my constituency from working men and women, and from small businesses in particular, is any indication, the tax

[Translation]

pour modifier la politique des taux d'intérêt de M. Crow. Pourquoi pas l'impôt sur le revenu de ceux qui peuvent se le permettre? Comme je l'ai dit, 89,000 compagnies représentant des bénéfices totaux de 22 milliards de dollars n'ont versé aucun impôt.

Le président: C'était en 1986.

M. Georgetti: Le gouvernement conservateur n'a pas changé suffisamment de choses pour modifier cela. Encore aujourd'hui, beaucoup de compagnies ne paient pas assez d'impôt.

Le président: C'est peut-être le cas, mais il y a quand même eu une réforme fiscale importante l'année dernière qui a modifié du tout au tout l'impôt des sociétés. La situation est sûrement meilleure aujourd'hui.

M. Nystrom: M. Georgetti a raison en ce qui concerne les exemptions de la TVF. Elle ne s'applique qu'à quelques milliers de contribuables. D'après le ministère des Finances, il existe quelque 22,000 règles distinctes. M. Georgetti sait-il que le scénario envisagé par les gros canons—l'Association des manufacturiers, les exportateurs et certains de mes amis d'en face—est d'abaisser le taux, d'élargir l'assiette pour y inclure les aliments, et peut-être aussi les médicaments? Dans ce cas-là, le taux baisserait à 6 ou 7 p. 100. Les gens vont remercier le ciel que le taux aura baissé, mais ils ne réaliseront pas que la ponction fiscale sera la même: 24, 25 ou 26 milliards de dollars. Après le prochain scrutin, si les conservateurs sont réélus, ils le hausseront de toute façon de 6 ou 7 p. 100 jusqu'à 9, 10 ou 11 p. 100. Je me demandais si vous étiez au courant de ce scénario.

M. Georgetti: Vous avez raison, j'en suis sûr. Qui plus est, d'autres pays ont fait la même chose, monsieur Nystrom. La Grande-Bretagne a commencé à 7 p. 100; elle est maintenant à 15 p. 100. Comme je l'ai dit, même les économistes de ces pays déclarent que la taxe n'est pas rentable tant qu'elle n'est pas environ de 15 p. 100. Je pense que dans chaque budget que l'on verra après l'adoption de cette loi, après l'élection, évidemment, il y aura une augmentation automatique de la TPS.

Je veux vous donner un exemple intéressant. La Grande-Bretagne a consacré 451 millions de dollars par année uniquement pour la perception de la TVA. En Nouvelle-Zélande, petit pays, 2,2 millions de contribuables emploient 5,500 bureaucrates chargés d'administrer la taxe. Cette taxe va faire grossir la bureaucratie, ce à quoi s'oppose la droite, nous dit-on. Je pense comme elle que nous devrions nous opposer à ce qu'une grosse bureaucratie perçoive une grosse taxe.

Le président: Je vais accorder une minute à M. Robinson.

M. Robinson: Je tiens moi aussi à souhaiter la bienvenue aux représentants de la fédération. Si j'en juge d'après la colère des hommes et des femmes de ma circonscription, et en particulier des petites entreprises, la révolte fiscale dont vous parlez va prendre de l'ampleur.

[Texte]

revolt you are speaking about is going to be growing. I am pleased to hear that the federation is talking about leadership in that.

I might say as well that I welcome your comments with respect to greater involvement of women in the political process. I am sure you would share with me the concern that that also apply at the leadership level of political parties, Mr. Georgetti.

Mr. Georgetti: He is campaigning. May I object to that question?

Mr. Robinson: My question follows up on the question of my colleague Mr. Nystrom with respect to the alternatives to this regressive and unfair tax. At page 25 of your brief you indicate that in earlier discussions with the government you did in fact propose alternatives. There are of course alternatives—a net wealth tax, raising the rate of personal income tax for the upper tax brackets, taxing capital gains fairly, making sure that corporations pay their fair tax, taxes on corporate mergers and so on. I wonder whether you could just briefly indicate the sorts of alternatives you proposed at the time alternatives were being looked at by the government.

Mr. Georgetti: First of all, the government did not consult us on alternatives when they were designing this tax. We think there should be a view towards imposing a tax on large concentrations of wealth. They can make sure that large, profitable corporations pay their fair share of tax, scale back on costs to the real rate of depreciation with regard to tax. I think it is time in this country for a royal commission on taxation. We went through a bad recessionary period in the early 1980s, flowing through, and a lot of taxation was scaled back on corporations to keep them viable by all levels of government, and I do not think we have ever gone back and sort of rationalized that move. At the same time, we continue to tax and put the burden of the running of this country on the individual, who can least afford it.

• 1035

I do not know the name of this gentleman over here who keeps heckling me, but I can go back to him and give him a quote from George Bernard Shaw, that a government that robs Peter to pay Paul can count on Paul's support at election time. That is what is going on.

The Chairman: Thank you, Mr. Georgetti, for coming here this morning.

We are going to adjourn for two minutes, and we are then going to commence with the British Columbia Provincial Council of Carpenters.

[Traduction]

Je suis heureux d'entendre la fédération parler de prendre la tête du mouvement.

Je salue aussi au passage ce que vous avez dit à propos d'une plus grande participation des femmes dans le processus politique. Vous conviendrez sûrement avec moi que cela s'applique aussi à la direction des partis politiques, monsieur Georgetti.

M. Georgetti: Il fait campagne. Je peux m'opposer à sa question?

M. Robinson: Ma question fait suite à celle de mon collègue, M. Nystrom, au sujet des options qui pourraient remplacer cette taxe régressive et injuste. À la page 25 de votre mémoire, vous dites avoir proposé des solutions de rechange au gouvernement lors de rencontres antérieures. Les options existent, évidemment: une taxe nette sur la fortune, l'augmentation du taux d'impôt sur le revenu des particuliers pour les tranches supérieures, taxer équitablement les gains en capital, veiller à ce que les sociétés paient leur juste part d'impôt, créer un impôt sur les fusions de sociétés, et ainsi de suite. Quelles options avez-vous proposées lorsque le gouvernement les envisageait?

M. Georgetti: Tout d'abord, le gouvernement ne nous a pas consultés sur les options possibles lorsqu'il a conçu cette taxe. Je pense qu'on devrait songer à imposer une taxe sur les grandes fortunes. Le gouvernement peut s'assurer que les grandes entreprises rentables acquittent une juste part d'impôt et abaissent le taux d'amortissement pour qu'il corresponde à la réalité. Il est temps que le pays se donne une commission royale d'enquête sur la fiscalité. Nous avons traversé une difficile période de récession au début des années 80, et tous les niveaux de gouvernement ont alors allégé le fardeau fiscal des sociétés pour assurer leur viabilité, et je ne crois pas qu'il y ait eu depuis lors un retour en arrière en vue de rationaliser la situation. Parallèlement, on continue de faire peser sur le particulier, celui qui a les reins les moins solides, le fardeau fiscal de l'administration publique.

Je ne connais pas le nom de ce monsieur là-bas qui ne cesse de m'invectiver, mais je pourrais bien lui citer George Bernard Shaw, qui disait d'un gouvernement qui déshabille Pierre pour habiller Paul que ce gouvernement peut compter sur l'appui de Paul au moment des élections. Voilà ce qui est en train de se produire.

Le président: Je vous remercie, monsieur Georgetti, d'avoir comparu ici ce matin.

Nous allons lever la séance pour deux minutes et ensuite passer à l'exposé du *British Columbia Provincial Council of Carpenters*.

[Text]

[Translation]

• 1036

• 1041

The Chairman: Order, please. Our next witnesses are from the British Columbia Provincial Council of Carpenters. Mr. Snell, welcome to the finance committee.

Mr. Colin Snell (Secretary Treasurer, British Columbia Provincial Council of Carpenters): With me are Colleen Bostwick, the communications director for our union and also the editor of our newspaper, *On the Level*; and Dr. Emil Bjarnason, who is from the trade union research bureau. Our brief is not too long, so I will read it verbatim.

The British Columbia Provincial Council of Carpenters represents 11,000 carpenters, and we also represent pile-drivers, millwrights and construction-related manufacturing workers. We also represent some school board employees in various parts of the province of British Columbia.

Our local unions are opposed to the goods and services tax. We do not believe the proposed goods and services tax should be revised or, in other words, introduced at a lower rate, which by the media reports anyway seems to be the direction it would be going in. Our position is that it should be withdrawn entirely, for the following reasons.

First, the GST is a regressive tax proposal. Consumption taxes are regressive in nature, imposing an unfair burden on low- and middle-income earners. The B.C. Provincial Council of Carpenters believes there are many alternatives to the manufacturers sales tax, but this proposal is not one of them.

The Chairman: You are not going to read the whole brief, are you?

Mr. Snell: Yes, Mr. Chairman, I am. It is about three or four pages long and it will take me about five minutes.

The Chairman: We have read the brief.

Mr. Snell: Michael Wilson's proposed tax will benefit Canadian manufacturers and exporters, but at a hefty price. We believe the GST is part of a larger agenda highlighted by the Free Trade Agreement, which has sacrificed \$2 billion to \$3 billion in tariff revenues, according to the Pro-Canada Network, to the extra income anticipated from the 9% tax on consumers. We believe the GST is being introduced as a further step to harmonize under the Free Trade Agreement. It continues to shift the tax burden away from corporations and the wealthy and onto the backs of working people in an American-style tax grab.

Le président: Nous reprenons nos travaux. Les témoins suivants représentent le *British Columbia Provincial Council of Carpenters*. Monsieur Snell, bienvenue au Comité des finances.

M. Colin Snell (secrétaire-trésorier, British Columbia Provincial Council of Carpenters): Les personnes qui m'accompagnent sont Colleen Bostwick, directrice des communications de notre syndicat et rédactrice en chef de notre journal, *On the Level*, et M. Emil Bjarnason, qui est du bureau de recherche syndicale. Notre mémoire n'est pas trop long, et je vais donc le lire au complet.

Le *British Columbia Provincial Council of Carpenters* représente 11,000 menuisiers et aussi des opérateurs d'engins de battage de piles, des machinistes et d'autres travailleurs de la fabrication liées au secteur de la construction. Nous représentons également certains employés de conseils scolaires dans diverses régions de la Colombie-Britannique.

Nos sections locales s'opposent à la taxe sur les produits et services. Nous ne croyons pas que la TPS proposée doit être révisée, c'est-à-dire appliquée à un taux plus faible, orientation que l'on semble proposer de toute manière dans la plupart des médias. D'après nous, la proposition doit être retirée au complet, pour les raisons suivantes.

Premièrement, la TPS est une taxe régressive. Les taxes à la consommation sont régressives de par leur nature même et imposent un fardeau injuste aux personnes à revenu faible ou moyen. Selon le *B.C. Provincial Council of Carpenters*, il y a beaucoup de solutions de recharge à la taxe sur les ventes des fabricants, mais la proposition de TPS n'est pas l'une d'entre elles.

Le président: Vous n'allez pas lire tout votre mémoire, j'espère?

M. Snell: Oui, monsieur le président. Il compte environ 3 ou 4 pages, et j'aurais besoin d'environ cinq minutes.

Le président: Nous avons lu le mémoire.

M. Snell: La taxe proposée par Michael Wilson sera avantageuse pour les fabricants et les exportateurs canadiens, mais le prix à payer sera très élevé. Nous estimons que la TPS fait partie d'un programme plus vaste, dont l'accord de libre-échange est l'un des éléments les plus visibles, étant donné qu'il a fallu sacrifier de 2 à 3 milliards de dollars en recettes tarifaires, selon le Réseau Pro-Canada, en supposant que la taxe de 9 p. 100 à la consommation allait compenser le manque à gagner. Nous estimons que l'introduction de la TPS constitue une étape de plus vers l'harmonisation envisagée dans le cadre de l'accord de libre-échange. Il s'agit encore une fois de déplacer le fardeau fiscal à l'avantage des sociétés et des riches en le reportant sur le dos des travailleurs, de sorte

[Texte]

Taken in context with other recent Conservative initiatives such as Bill C-21—the hearings for which we had some difficulty appearing before in Vancouver, but we did eventually get a hearing—it is clear that a massive reorganization of our economy is under way and that poor and working Canadians are being forced to pay the cost of this corporate and Conservative plan.

• 1045

The GST in housing: Under the proposed GST, the sale of new homes will be taxed at a rate of 9%. This is a significant increase in the cost of housing for consumers. I draw your attention to a flyer that was circulated to thousands of homes in the lower mainland this weekend, on the *Real Estate Weekly*, and it says the GST nails \$4,000 to a new house. Presently a 9% manufacturers sales tax, 4.5% below the general manufacturers sales tax rate of 13.5%, is applied to building materials and supplies only. The new tax will apply to the total cost of a home, which includes the often-inflated cost of land. Urban housing starts in British Columbia have increased by 22% over the last year. The overwhelming majority of new housing is already beyond the reach of most people, certainly our members. The new GST will make it almost impossible for those who do not already own their own homes even to contemplate making such an expenditure. The impact on rents will be equally disastrous, since the GST will increase the price of inputs subject to the new tax.

In the past the Government of Canada has been involved in helping to provide Canadians with homes. During recent years, however, the Canadian dream has been abandoned by Ottawa with annual cuts to housing programs. The new GST will only exacerbate an already critical problem in an area of basic necessity.

The GST and construction jobs: The impact on construction industry jobs is inevitable. If the tax, as proposed, is applied on new construction then jobs will be lost. According to Wood Gundy, the tax will subject the economy to the risk of a large inflationary shock, whose ultimate victims will be employment and growth. For our members, who depend on the overall health of the economy, this spells long-term unemployment. Combined with the vicious and punishing revisions to the Unemployment Insurance Act proposed in Bill C-21, the price being paid to keep the corporate community in “a high-profit tax-free bracket” is becoming unbearable.

[Traduction]

que les petits contribuables sont acculés au pied du mur, dans la plus pure tradition américaine.

Compte tenu d'autres initiatives récentes des conservateurs, comme le projet de loi C-21—et je dois dire ici que nous avons eu quelques difficultés à comparaître lors des audiences tenues à Vancouver sur ce projet de loi, même si nous avons fini par le faire—il est évident qu'une réorganisation de grande envergure de notre économie est en cours et que les pauvres et les travailleurs du Canada vont être obligés de faire les frais de ce plan conservateur, qui va dans l'intérêt de la grande entreprise.

La TPS et le logement: dans le cadre du système de TPS proposé, la vente des nouvelles maisons sera taxée au taux de 9 p. 100. Cela représente une augmentation importante du coût du logement pour les consommateurs. J'aimerais attirer votre attention sur un dépliant qui a été distribué dans des milliers de logements dans le bas du fleuve ce week-end dernier, le *Real Estate Weekly*, dans lequel on affirme que le prix d'une nouvelle maison augmentera de 4,000\$ en raison de la TPS. Actuellement, une taxe de 9 p. 100 sur les ventes des fabricants est appliquée sur les matériaux de construction et les fournitures seulement, soit 4,5 p. 100 de moins que la taxe générale sur les ventes des fabricants qui est appliquée au taux de 13,5 p. 100. La nouvelle taxe s'appliquera au coût total d'une maison, ce qui comprend le coût souvent exagéré du terrain. Au cours des douze derniers mois en Colombie-Britannique, les mises en chantier urbaines ont augmenté de 22 p. 100. Les nouveaux logements sont en grande majorité déjà hors de portée de la plupart des gens, du moins certainement de nos membres. La nouvelle TPS rendra presque impossible pour ceux qui ne sont pas déjà propriétaires de leur maison d'envisager une telle dépense. Les conséquences sur les logements locatifs seront tout aussi désastreuses, puisque la TPS augmentera le prix des intrants soumis à la nouvelle taxe.

Par le passé, le gouvernement du Canada aidait les Canadiens qui voulaient être propriétaires d'une maison. Au cours des dernières années, cependant, Ottawa a laissé tomber les Canadiens qui entretenaient ce rêve en sabrant tous les ans dans les programmes de logement. La nouvelle TPS ne fera qu'accentuer un problème déjà grave pour un besoin aussi fondamental.

La TPS et les emplois dans la construction: les conséquences sur les emplois dans l'industrie de la construction sont inévitables. Si la taxe est appliquée aux nouvelles constructions comme on le propose, alors il y aura perte d'emplois. Selon Wood Gundy, la taxe fera subir à l'économie le risque d'un grand choc inflationniste, dont les victimes ultimes seront l'emploi et la croissance. Pour nos membres, dont la situation générale de l'économie est très importante, cela signifie le chômage à long terme. Ajouté aux révisions malveillantes et pénalisantes de la Loi sur l'assurance-chômage proposées dans le projet de loi C-21, le prix à payer pour

[Text]

Alternatives to the GST: The B.C. Provincial Council of Carpenters must add its voice to those of many other Canadians who are demanding that the federal government introduce progressive tax reform. A tax on luxury items, a national wealth tax, and an increase in the tax rate of upper-income Canadians are long overdue. Even more important, profitable companies, which number in the tens of thousands, must be made to pay their share of taxes. I draw to the attention of the committee the graph we have provided in the back of the brief, which clearly shows that the taxes on the working people of this country continue to increase while the taxes on the corporations have decreased.

As a trade union that does not earn an annual profit from the dues paid by our membership, we are more than happy to pay fair tax. Our members, as well, do not complain when the taxes they have paid are seen to be and are, in fact, fair. However, the tax system is not fair, not in its present form and not in the proposed GST. If there is a tax revolt growing across this country, it is because people can plainly see that tax fairness is not on the government's agenda. We oppose cutbacks to social programs as an alternative to the GST, as many small business groups are advocating. The B.C. Provincial Council of Carpenters believes a fair and equitable tax system can be devised that will not impose hardship on any Canadian. Such a system requires a government with enough courage to stand up to the large multinational corporate community, which has profited handsomely from its operations in this country without contributing to the life of citizens in a meaningful way.

• 1050

We would also stress another area needing to be seriously looked at by the government is the increasing interest rate. This is vital to keeping the construction industry healthy. If the interest rates stay high the way they are right now, it is inevitable that the builders and the developers will not proceed. It will result in high unemployment to our members.

Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Robinson: I want to welcome the representatives of the B.C. Provincial Council of Carpenters before the committee and to thank them for their brief. I know it reflects the concerns not only of carpenters but also of people in building trades generally in the province of

[Translation]

que les sociétés puissent continuer à faire de gros profits sans avoir à payer d'impôt est de plus en plus inacceptable.

Formules de rechange à la TPS: Le *B.C. Provincial Council of Carpenters* doit se joindre à de nombreux autres Canadiens qui exigent du gouvernement fédéral qu'il propose une réforme fiscale progressive. Une taxe sur les produits de luxe, une taxe nationale sur la richesse et une augmentation du taux d'imposition des Canadiens qui se situent dans les paliers supérieurs de revenu se font attendre depuis longtemps. Ce qui est encore plus important, c'est que l'on fasse payer leur part d'impôt à des dizaines de milliers de sociétés rentables. J'attire l'attention du Comité sur le graphique qui se trouve à la fin de notre mémoire et qui montre clairement qu'au Canada, les impôts continuent à augmenter dans le cas des travailleurs, tandis qu'ils diminuent dans le cas des sociétés.

En tant que syndicat qui ne tire pas un profit annuel des cotisations payées par nos membres, nous sommes plus qu'heureux de payer notre juste part d'impôt. Nos membres ne se plaignent pas non plus du fait que les impôts qu'ils doivent payer sont considérés comme, et sont en fait, équitables. Quoi qu'il en soit, le régime fiscal n'est pas équitable, il ne l'est pas dans sa forme actuelle, ni avec la TPS proposée. Si l'on se révolte de plus en plus au Canada contre le régime fiscal, c'est parce que les gens se rendent tout simplement compte que l'équité fiscale n'est pas à l'ordre du jour du gouvernement. Nous nous opposons à ce que l'on réduise les programmes sociaux comme solution de rechange à la TPS, comme bon nombre de petits groupes d'affaires le proposent. Le *B.C. Provincial Council of Carpenters* estime qu'il est possible de mettre sur pied un régime fiscal juste et équitable sans qu'il soit pour autant nécessaire d'imposer des privations aux Canadiens. Un tel régime exige suffisamment de courage de la part d'un gouvernement pour pouvoir tenir tête aux grandes multinationales, qui tirent un profit généreux de leurs entreprises au Canada sans pour autant contribuer de façon significative à la vie des citoyens canadiens.

L'augmentation des taux d'intérêt est une autre question sur laquelle le gouvernement devrait se pencher sérieusement. Il est vital d'avoir une industrie de la construction vigoureuse. Si les taux d'intérêt demeurent élevés comme ils le sont actuellement, inévitablement, les constructeurs et les promoteurs n'iront pas de l'avant avec leurs projets, ce qui créera un taux de chômage élevé chez nos membres.

Merci, monsieur le président.

M. Robinson: Je veux souhaiter la bienvenue aux représentants du *B.C. Provincial Council of Carpenters* et les remercier de leur mémoire. Il reflète non seulement les préoccupations des menuisiers, mais également celles des gens des métiers de la construction en Colombie-

[Texte]

British Columbia. Certainly I have heard from representatives of all the building trades on this.

You refer in your brief to the double whammy of the changes to the unemployment insurance system under Bill C-21 and the proposed GST. You talk about the potential impact on jobs in the construction industry. I know it is difficult to try to put a figure on this, but have you been able to do any kind of analysis that would give you even a ball-park figure of what we are talking about in terms of the potential loss of jobs among the carpenters' membership?

Mr. Snell: We had done some work when we appeared before the government committee on Bill C-21 regarding the impact on the membership of the new changes to the Unemployment Insurance Act.

The construction industry is cyclical by nature. Our members, even in the best times, have periods of three and four months of unemployment. With the new legislation, the new qualifications and the reduced benefit procedure under UI, they will be hit there really hard, although I cannot give you a firm figure on it. At the same time, if this tax is brought in, when they are employed or unemployed, they are going to be hit with this double whammy of higher taxes. Just to put bread on the table, they are going to have to pay more for their goods and services.

Mr. Robinson: I have just one other question. You suggest a number of concrete alternatives in terms of wealth tax and making sure that corporations pay their fair share. I think we know there were something like 89,000 profitable corporations in 1986 that paid absolutely no corporate income taxes whatsoever. There is something like \$35 billion in deferred income taxes in Canada. You suggested—I think quite properly—that we look at this as a revenue source instead of working men and women among your membership and others.

Could you just comment on the depth of feeling among your members on this? We heard earlier from the representative of the B.C. Federation of Labour, who talked about leading a tax revolt. What is the feeling among your membership on this? Do you think they are prepared to participate with other British Columbians in a real tax revolt, as has been suggested by other witnesses appearing before this committee?

Mr. Snell: Yes, I think they are. When they read in the newspaper that a person working in the Royal Bank pays more taxes than the corporation they work for, I think this generates, in our members as well as other working people, a clear discrimination in the tax system. I do not think there will be any difficulty in getting a tax revolt under way if the GST is imposed on Canadians.

[Traduction]

Britannique. J'ai entendu les représentants de tous les métiers de la construction à ce sujet.

Dans votre mémoire, vous parlez d'un double mauvais sort, soit les changements au régime d'assurance-chômage en vertu du projet de loi C-21, et la TPS proposée. Vous parlez des conséquences possibles sur les emplois dans l'industrie de la construction. Je sais qu'il est difficile d'essayer de donner un chiffre, mais avez-vous effectué quelque analyse que ce soit qui vous permette d'avoir une idée approximative du nombre de pertes d'emplois possibles chez les menuisiers?

M. Snell: Nous avons fait une étude lorsque nous avons comparé devant le comité sur le projet de loi C-21 au sujet des conséquences pour nos membres des nouveaux changements apportés à la Loi sur l'assurance-chômage.

L'industrie de la construction est de nature cyclique. Même durant les meilleures années, nos membres se retrouvent au chômage pendant trois ou quatre mois. La nouvelle Loi sur l'assurance-chômage, les nouvelles exigences et la réduction des prestations vont se faire ressentir énormément chez nos membres, bien que je ne puisse vous donner un chiffre exact à ce sujet. En même temps, si cette taxe est mise en vigueur, que nos membres aient un emploi ou non, ils seront certainement fortement touchés par ce double mauvais sort. Ils devront payer davantage pour leurs produits et services, simplement pour mettre du pain sur la table.

M. Robinson: Je n'ai qu'une autre question. Vous proposez un certain nombre de solutions de rechange concrètes, soit introduire un impôt sur la richesse et veiller à ce que les sociétés paient leur juste part. Nous savons, je crois, qu'en 1986, il y avait environ 89,000 sociétés rentables qui ne payaient absolument aucun impôt sur le revenu des sociétés. Il y a environ 35 milliards de dollars d'impôts sur le revenu reportés au Canada. Vous laissez entendre—à juste titre, je pense—que nous devrions envisager une telle source de revenu plutôt que d'aller chercher cet argent chez les travailleurs et les travailleuses que vous représentez et d'autres.

Pouvez-vous nous dire ce qu'en pensent vos membres? Le représentant de la Fédération du travail de la Colombie-Britannique nous a parlé plus tôt d'une révolte fiscale. Que pensent vos membres de tout cela? Croyez-vous qu'ils soient prêts à prendre part à une vraie révolte fiscale avec d'autres habitants de la Colombie-Britannique, comme l'ont laissé entendre d'autres témoins qui ont comparu devant notre Comité?

M. Snell: Oui, je pense qu'ils le sont. Lorsqu'ils lisent dans les journaux qu'un employé de la Banque Royale paie davantage d'impôt que la société pour laquelle il travaille, je pense que nos membres, comme d'autres travailleurs, en concluent qu'il y a de toute évidence de la discrimination dans le régime fiscal actuel. Je ne pense pas qu'on aura de la difficulté à soulever une révolte fiscale si l'on impose la TPS aux Canadiens.

[Text]

Mr. Cook (North Vancouver): I have only three quick questions, and we will deal with the easiest first, Mr. Snell. You say the impact on construction jobs is inevitable: if the tax as proposed is applied, jobs will be lost. Then you turn right around and say if the tax is not applied on new construction, jobs in the industry will still be lost. In other words, you are going to lose jobs no matter what happens, judging by your brief. Is that correct?

• 1055

Ms Colleen Bostwick (Communications Director and Editor, British Columbia Provincial Council of Carpenters): If construction is included and tax is applied on construction, the impact on jobs is going to be negative. But if the tax is applied generally and construction is exempted from the tax, construction is healthy within a healthy economy. The predictions are that if this tax goes through, the economy is not going to be in as good a shape as it is now, and construction will reflect that. It reflects it first and for the longest period of time, so our members end up being unemployed.

It is not only a question of whether the tax is applied on construction, it is if the tax is applied and if the impact on the economy, as predicted, is as bad as people are saying, our members will be affected by that and construction generally will be affected by that.

The Chairman: The projection in the short run by some people is that the economy will be damaged, but in the long run all of the people we have had come before us say that this is essentially a good measure, and the question of what is long run is a question of one year, two years, three years, or five years.

Ms Bostwick: We do not agree with that.

The Chairman: All right. I just want you to know that, to be fair with the projections, this is what we have been receiving.

Mr. Snell: Mr. Cook, you have two other questions, you said.

Mr. Cook: Yes. You said, Mr. Snell, that you want those high interest rates to come down. Does that mean that the construction industry is in favour of inflation and against high interest rates? I do not think you can have it both ways, it is one or the other. If you want interest rates down, that means more inflation, and does that not affect your job market even more than high interest rates?

Mr. Snell: I am glad you raised the question of what is inflationary, because if somebody says to me that

[Translation]

M. Cook (Vancouver-Nord): Je n'ai que trois brèves questions à poser, et j'aimerais commencer par la plus facile, monsieur Snell. Vous dites que les conséquences sur les emplois dans la construction sont inévitables: si la taxe est appliquée telle que proposée, il y aura perte d'emplois. Vous dites ensuite que si la taxe n'est pas appliquée sur les nouvelles constructions, il y aura tout de même perte d'emplois. En d'autres termes, d'après votre mémoire, peu importe ce qui arrivera, il y aura perte d'emplois. Est-ce exact?

Mme Colleen Bostwick (rédactrice en chef et directrice des communications, British Columbia Provincial Council of Carpenters): Si l'on inclut la construction et que la taxe est appliquée à la construction, les conséquences seront négatives pour les emplois. Mais si la taxe est appliquée de façon générale et que la construction est exemptée, le secteur de la construction sera florissant dans une économie florissante. Si cette taxe entre en vigueur, on s'attend à ce que l'économie ne soit pas tout à fait aussi florissante qu'elle ne l'est actuellement, et cela aura des conséquences dans le secteur de la construction. C'est dans le secteur de la construction que la conjoncture économique se fait ressentir d'abord et le plus longtemps, de sorte que nos membres se retrouveront sans emploi.

Il ne s'agit pas seulement de savoir si la taxe s'appliquera à la construction, mais bien si elle s'appliquera, et si les conséquences sur l'économie sont aussi néfastes que les gens le disent, nos membres et le secteur de la construction en général seront touchés.

Le président: Certaines personnes prédisent qu'il y aura des conséquences néfastes pour l'économie à court terme, mais tous les gens qui sont venus témoigner devant notre Comité disent, qu'il s'agit essentiellement d'une bonne mesure à long terme. Il s'agit de déterminer si l'on veut parler d'un an, de deux ans, de trois ans, de cinq ans, lorsqu'on parle de long terme.

Mme Bostwick: Nous ne sommes pas d'accord avec cela.

Le président: Très bien. Je voulais tout simplement vous faire part des témoignages que nous avons reçus, en ce qui concerne les prévisions.

M. Snell: Monsieur Cook, vous avez deux autres questions, je pense.

M. Cook: Oui. Monsieur Snell, vous avez dit que vous vouliez voir baisser les taux d'intérêt élevés. Est-ce que cela veut dire que le secteur de la construction est en faveur de l'inflation et contre les taux d'intérêt élevés? Je ne pense pas que vous puissiez avoir les deux, c'est l'un ou l'autre. Si vous voulez que les taux d'intérêt baissent, cela signifie une plus grande inflation. Cette dernière n'aurait-elle pas des conséquences encore plus graves que les taux d'intérêt élevés pour ce qui est des pertes d'emplois?

M. Snell: Je suis heureux que vous ayez soulevé la question de ce qui constitue une mesure inflationniste, car

[Texte]

overnight you are going to impose a 6% tax on someone. . . You know, when we go to the bargaining table with employers, we have to justify our increases and there is always a hue and cry when labour gets a 5% increase that it is going to be inflationary and all this. But when this tax is imposed, you know it is going to be inflationary.

As far as the interest rates go, there has to be a realization of what happened in the early 1980s, as you know, in the province of British Columbia. It was a healthy economy then. By the mid-1980s the interest rates were high and the industry went down. That boom that is going on in Ontario cannot continue if builders have to go and borrow money for interim financing for 18% and 20% for the upfront money for construction. It is not possible.

Mr. Cook: Mr. Snell, the final question really does not deal with your specific griefs, outside of peripherally. I heard Mr. Georgetti make a statement this morning, I have heard you refer to it, and I think Mr. Robinson encouraged it with a couple of his comments. Are the construction trades prepared to advance, agree and push for a massive tax revolt, which seems to be what Mr. Georgetti was saying, and if there is such a massive tax revolt coming, led by labour, is that not union civil disobedience in the country, because what you are going to be doing is advocating that people disobey the law, are you not?

Mr. Snell: What we are saying, clearly, by appearing before this committee, is that there are alternatives. We are giving you alternatives. But if you decide, as appears to be the case too on Bill C-21, that you are going to ram something through, there is a limit to how much working people will take, and if we have to organize a tax revolt we will organize a tax revolt. We have the right to do that, and we intend to do it.

Mr. Cook: To the extent of civil disobedience and breaking the law?

Mr. Snell: The issue is not civil disobedience. We would not be here—

Mr. Cook: Darn right it is when you are talking a tax revolt.

Mr. Snell: We would not be here presenting alternatives if we were talking about advocating civil disobedience. But if we come before government commissions like we have done, as I said on the UIC bill, and it just goes in this ear and out the other ear, you are going to get a reaction in this country.

Mr. Cook: In other words, you are using it as blackmail on your own government in terms of making

[Traduction]

si quelqu'un me disait que du jour au lendemain vous allez imposer une taxe de 6 p. 100 sur. . . Vous savez, lorsque nous négocions avec les employeurs, nous devons justifier nos augmentations, et lorsque les syndicats obtiennent une augmentation de 5 p. 100, on affirme toujours à cor et à cri qu'une telle augmentation sera inflationniste. Mais lorsque cette taxe est imposée, on sait qu'elle sera inflationniste.

Pour ce qui est des taux d'intérêt, on doit savoir ce qui s'est produit au début des années 80 en Colombie-Britannique. L'économie était assez florissante à l'époque. Vers le milieu des années 80, les taux d'intérêt étaient élevés et l'activité de l'industrie a diminué. La grande activité que connaît actuellement l'Ontario ne peut continuer si les constructeurs doivent emprunter de l'argent afin d'obtenir du financement temporaire à des taux de 18 p. 100 et 20 p. 100 pour le financement initial de la construction. Ce n'est pas possible.

M. Cook: Monsieur Snell, ma dernière question ne concerne pas réellement, mais indirectement, ce que vous avez à reprocher à la TPS. Ce matin, j'ai entendu M. Georgetti en parler, vous en avez parlé également, et je pense que M. Robinson vous a encouragé par ses commentaires. Les travailleurs de la construction sont-ils prêts à proposer, à accepter et à encourager une révolte fiscale massive, ce que M. Georgetti semblait vouloir dire, et si les syndicats mènent effectivement une telle révolte fiscale massive, ne s'agit-il pas en fait de désobéissance civile de la part des syndicats au pays, puisque vous préconiseriez ainsi que les gens désobéissent à la loi, n'est-ce pas?

M. Snell: Ce que nous disons, de toute évidence, en comparaisant devant votre Comité, c'est qu'il y a des solutions de rechange. Nous vous en proposons. Mais si vous décidez, comme cela semble être le cas également avec le projet de loi C-21, que vous allez forcer l'adoption de cette mesure, il y a une limite à ce que les gens sont prêts à accepter, et si nous devons organiser une révolte fiscale, nous le ferons. Nous avons le droit de le faire, et nous avons l'intention de le faire.

M. Cook: Vous iriez jusqu'à la désobéissance civile, et même jusqu'à violer la loi?

M. Snell: La question n'est pas la désobéissance civile. Nous ne serions pas ici. . .

M. Cook: Bien sûr qu'il s'agit de désobéissance civile lorsque vous parlez d'une révolte fiscale.

M. Snell: Nous ne serions pas ici à proposer des solutions de rechange si nous préconisions la désobéissance civile. Mais si nous venons témoigner devant des commissions gouvernementales comme nous l'avons fait, comme je l'ai dit au sujet de l'assurance-chômage, et que ce que nous disons entre par une oreille et sort par l'autre, vous devez vous attendre à une réaction au pays.

M. Cook: En d'autres termes, vous faites du chantage auprès de votre propre gouvernement afin qu'il fasse des

[Text]

changes, because if you are advocating civil disobedience, and I seem to get that impression when the chips are down, sir, you are advocating breaking the law.

That is all I have to say, Mr. Chairman.

• 1100

Mr. Gagliano: I would like to ask a question about the housing sector. The finance department claims that whatever tax we pay right now on construction materials will not cost any more with the new system because there is a refund on homes of 4.5%. They are assuming 50% of the construction cost is material and 50% is labour.

Where I do not agree with the Finance Department—and I would like to have your opinion it—is that right now the federal sales tax is applied to wholesale. In other words, the builder pays the federal sales tax when he buys the material, but at the end, when he finishes the house, he sells labour and materials together, his costs, plus he puts on a profit, and the 4.5% of the GST will be applied to the total, including his profit. Then you add legal fees, surveying fees, commission, and so on. So I would like to know if your organization has done any studies to calculate how much tax is going to... we will be paying more than we are paying now, once we change systems.

Earlier you mentioned there was a real estate newspaper that was claiming there would be a \$4,000 increase. I wonder if there is any detailed study or if we could get copies—

The Chairman: As you remember, we had from the Canadian Home Builders' Association a suggestion that there was roughly a \$3,000 increase in the price of houses as a result. You are suggesting \$4,000. Perhaps you have those studies, have you, Mr. Snell?

Mr. Snell: Yes, we have two recent articles from the Vancouver area. The one I quoted, which I got in my home on the weekend, was the one that said \$4,000. That was done by the Canadian Home Builders' Association.

The Chairman: We had their witnesses in Ottawa. They said \$3,000 at that time.

Mr. Snell: It could be a difference in the market.

The other big issue that is tied up in the whole cost of the house—and the tax will be applied to it—is the sale of the land. There was an article in the newspaper in Burnaby this weekend. They just sold municipal lots in Burnaby by auction. It was \$190,000 for a 40-foot lot. When you are adding 9% on that, that is a big chunk of money that is going onto the price of the home.

The Chairman: Have you had a look at the question of removing land from the tax base if we were to tax real

[Translation]

changements, car si vous préconisez la désobéissance civile, vous préconisez la violation de la loi.

C'est tout ce que j'ai à dire, monsieur le président.

M. Gagliano: J'aimerais poser une question au sujet du secteur du logement. Le ministère des Finances prétend qu'avec la nouvelle TPS, la taxe ne sera pas plus élevée qu'elle ne l'est actuellement sur les matériaux de construction, puisqu'il y aura une ristourne de 4,5 p. 100 pour les logements. Il suppose que les matériaux et la main-d'oeuvre représentent chacun 50 p. 100 du coût de la construction.

Là où je ne suis pas d'accord avec le ministère des Finances—et j'aimerais connaître votre opinion à ce sujet—c'est qu'actuellement, la taxe fédérale de vente est appliquée au prix du gros. En d'autres termes, le constructeur paie la taxe fédérale de vente lorsqu'il achète le matériel, mais son prix de vente inclut la main-d'oeuvre et les matériaux, soit son prix de revient, plus un profit, et les 4,5 p. 100 de la TPS s'appliqueront au total, y compris son profit. Viennent ensuite s'ajouter les frais juridiques, les frais d'arpentage, la commission, etc. J'aimerais savoir si votre organisme a fait des études pour calculer combien il faudra payer de taxe en plus de ce que nous payons actuellement, lorsque le système changera.

Vous avez mentionné plus tôt qu'un journal immobilier prétendait qu'il y aurait une augmentation de 4,000\$. Je me demande s'il existe une étude détaillée ou si nous pourrions obtenir des exemplaires...

Le président: L'Association canadienne des constructeurs d'habitations a laissé entendre que le prix des maisons augmenterait d'environ 3,000\$. Vous parlez de 4,000\$. Peut-être avez-vous ces études, monsieur Snell?

M. Snell: Oui, nous avons deux articles parus récemment dans la région de Vancouver. Celui que j'ai cité, que j'ai reçu à la maison le week-end dernier, parlait d'une augmentation de 4,000\$. C'était un article rédigé par l'Association canadienne des constructeurs d'habitations.

Le président: Leurs représentants sont venus témoigner à Ottawa. A ce moment-là, ils parlaient de 3,000\$.

M. Snell: Ce chiffre varie peut-être selon le marché.

Il y a également toute la question du prix du terrain qui est liée au coût total de la maison—et la taxe s'y appliquera. Il y avait un article dans le journal de Burnaby le week-end dernier. A Burnaby, des terrains municipaux viennent tout juste d'être vendus aux enchères. Un terrain de 40 pieds se vendait 190,000\$. Lorsqu'on ajoute la taxe de 9 p. 100, c'est tout un montant qui vient s'ajouter au prix d'une maison.

Le président: Avez-vous envisagé la possibilité que les terrains ne fassent pas partie de l'assiette fiscale si l'on

[Texte]

estate? In other words, we would tax buildings, not land, because land is the ultimate non-depreciable quantity.

Mr. Snell: That might be an approach, to take it out. But that does not detract from our position. We are not in favour of the GST, period.

Mr. Gagliano: There is still the profit.

Mr. Snell: Yes. The tax is a component. The member of the committee said the average rule of thumb is 50-50 labour and materials on a home. But when you throw land in there, it throws that percentage way out of whack. The labour content might be as low as 20%. The land cost, the financing cost, and all that stuff. . . The way we understand it, the tax will be applied to the mortgage funds and that.

The Chairman: No. Certainly mortgage funds would be part of the price, but there is no tax on mortgage funds.

• 1105

Mr. Gagliano: In your brief you say that the GST introduces a step toward harmonization with the U.S. taxation system. Unless I am mistaken, there is no value-added tax or goods and service tax in the U.S. Also, I do not think they have a national sales tax in the U.S. Perhaps you could elaborate on what kind of harmonization you are talking about.

Mr. Snell: If there is a tax applied on the materials as high as this one, the goods will flow across the border freely and it will make it easier.

The Chairman: Is that not good?

Mr. Snell: I do not think that is necessarily good.

Ms Bostwick: May I answer that? The government under the Free Trade Agreement has lost a considerable amount of revenue in tariffs that are imposed on goods coming into the country. Obviously the goods and services tax is going to assist those manufacturers who export. We think that places us at a considerable disadvantage with Canadian goods sold in the United States without the imposition of the GST. Canadian goods and American goods sold in Canada will have the GST imposed.

But we see this as part of the government's move to harmonize our economies—the Canadian economy, the American economy, and for that matter the Mexican economy—so that corporations will be able to move their goods and capital around, draw their labour from where they want to draw it, draw their resources from where they want to, and still be able to take advantage of consumer markets and so on. We think this is essential to the imposition of free trade.

[Traduction]

devait taxer l'immobilier? En d'autres termes, nous taxerions la construction, mais pas le terrain, car le terrain est un bien non amortissable.

M. Snell: C'est une possibilité. Mais cela ne change pas notre position. Nous ne sommes pas en faveur de la TPS, point.

M. Gagliano: Il y a toujours le profit.

M. Snell: Oui. La taxe est un élément. Le membre du Comité a dit qu'en général, la main-d'oeuvre et les matériaux représentaient chacun 50 p. 100 du coût d'une maison. Mais lorsque l'on ajoute le coût du terrain, ce pourcentage n'est plus juste. L'élément main-d'oeuvre ne compte peut-être plus que pour 20 p. 100. Le coût du terrain, le coût du financement, et tout cela. . . Si nous avons bien compris, la taxe sera appliquée également aux fonds hypothécaires.

Le président: Non. Les fonds hypothécaires feraient certainement partie du prix, mais aucune taxe ne serait appliquée à ces derniers.

M. Gagliano: Vous dites dans votre mémoire que la TPS est un premier pas vers l'harmonisation de notre fiscalité avec celle des États-Unis. Si je ne m'abuse, il n'y a ni taxe à la valeur ajoutée ni taxe sur les produits et services aux États-Unis. En outre, je ne pense même pas qu'il existe une taxe nationale de vente. Pourriez-vous nous en dire plus au sujet de l'harmonisation dont vous parlez?

M. Snell: Si l'on applique sur les matériaux une taxe aussi élevée que celle prévue, les marchandises traverseront la frontière beaucoup plus facilement et en toute liberté.

Le président: Est-ce une mauvaise chose?

M. Snell: Ce n'est pas nécessairement une bonne chose, selon moi.

Mme Bostwick: Puis-je répondre à cette question? En vertu de l'accord de libre-échange, le gouvernement a perdu énormément de recettes au titre des droits de douane frappant les marchandises importées dans notre pays. De toute évidence, la taxe sur les produits et services va aider les fabricants qui exportent. À notre avis, cela nous met dans une situation très défavorisée en raison des produits canadiens vendus aux États-Unis, où la TPS ne s'applique pas. Les marchandises canadiennes et américaines vendues au Canada seront assujetties à la nouvelle taxe.

À notre avis, le gouvernement cherche à harmoniser nos économies—l'économie canadienne et celle des États-Unis, et, en l'occurrence, l'économie mexicaine—de sorte que les grandes sociétés puissent faire circuler leurs biens et leurs capitaux, trouver leur main-d'oeuvre là où elles le souhaitent, puiser leurs ressources là où bon leur semble, tout en profitant des marchés de consommateurs et autres. C'est un élément essentiel à l'application du libre-échange, selon nous.

[Text]

The Chairman: I want to thank you very much for coming before us, and we will take everything into consideration as we go along.

Our next witness is the Canadian Ski Area Operators' Association. John R. Gow is the past president and Jimmie Spencer is the executive director. Gentlemen, would you as quickly as you can go over your position, please. Then we will go on to questioning.

Mr. John R. Gow (Past President, Canadian Ski Area Operators' Association): Mr. Chairman and hon. members, we thank you very much for the opportunity of appearing today.

The Canadian Ski Area Operators' Association represents 475 member ski areas, both large and small, from across Canada, Newfoundland to British Columbia and Yukon. The downhill ski industry represents a total economic generator in Canada of \$3 billion, but beyond that it is a very integral part of the Canadian tourism industry. In British Columbia tourism has now become our number two industry. The ski industry and its integral part is one of the major attractions to keep Canadians in Canada during the winter months and to attract foreign visitors in that period.

Our concerns with the goods and services tax centre largely around the area of competitiveness of our product with foreign competition. It will affect domestic consumers who may leave Canada to find more attractive opportunities. It will also be a disincentive for foreign visitors. There is virtual free trade of tourism in the world. Consumers, in choosing holiday destinations or locations for recreation, are extremely mobile and can look both regionally and internationally at their options. When products are of similar value physically, then price is usually the deciding factor.

• 1110

Our industry specifically is very capital-intensive, and the capital plant is largely in place. In putting that plant in place, we have paid the manufacturers sales tax on virtually all the goods we operate in our capital equipment. The equipment is of very long life, and therefore the manufacturers sales tax is, if you would, charged back to the consumer over the life of that equipment.

We appreciate the need to reform the manufacturers sales tax, and we support the general tax reform. We also support the well-stated principle of fairness that has been stated throughout the documents on the manufacturers sales tax that we have read. However, we do feel in overall interpretation that the change from manufacturers sales tax to the goods and services tax is likely quite unfair to tourism. I will not try to give you numbers we have

[Translation]

Le président: Je vous remercie beaucoup de votre témoignage, et nous tiendrons compte de toutes vos observations au cours de notre étude.

Nos prochains témoins représentent la *Canadian Ski Area Operators' Association*. John R. Gow est président sortant et Jimmie Spencer, directeur exécutif. Messieurs, pourriez-vous nous énoncer votre position le plus rapidement possible? Nous passerons ensuite aux questions.

M. John R. Gow (président sortant, Canadian Ski Area Operators' Association): Monsieur le président et membres du Comité, nous vous remercions de nous permettre de comparaître aujourd'hui.

La *Canadian Ski Area Operators' Association* représente 475 stations de ski, grandes et petites, à travers le pays, de Terre-Neuve à la Colombie-Britannique et au Yukon. Le secteur du ski de descente fait une contribution de 3 milliards de dollars à l'économie canadienne, mais en outre, il fait partie intégrante de l'industrie canadienne du tourisme. En Colombie-Britannique, le tourisme est la deuxième industrie la plus importante. L'industrie du ski, qui en fait partie intégrante, représente l'une des principales attractions qui incitent les Canadiens à rester dans leur pays l'hiver et qui attirent les visiteurs étrangers au cours de cette période.

Nous craignons que la taxe sur les produits et services ne nuise à la compétitivité de notre secteur par rapport aux concurrents étrangers. Elle va léser les consommateurs canadiens, qui risquent d'aller chercher à l'étranger des possibilités plus attrayantes. Cette taxe dissuadera également les étrangers de venir dans notre pays. Le tourisme international n'est assujéti pratiquement à aucune restriction. En choisissant leurs destinations de vacances ou un endroit où passer leurs loisirs, les consommateurs sont extrêmement mobiles et peuvent envisager aussi bien des options au niveau régional qu'international. Quand les produits présentent les mêmes avantages, le prix est généralement le facteur déterminant.

Notre industrie est essentiellement capitalistique, et nos installations sont déjà en place pour l'essentiel. En créant ces installations, nous avons payé la taxe sur les ventes des fabricants sur pratiquement tous les biens d'équipement que nous utilisons. Notre équipement a une très longue vie utile, et la taxe sur les ventes des fabricants est donc, si l'on veut, transférée aux consommateurs au cours de la vie de ce matériel.

Il faut reconnaître que la réforme de la taxe sur les ventes des fabricants s'impose, et nous appuyons la réforme de la taxe générale envisagée. Nous souscrivons également au principe d'équité clairement énoncé dans tous les documents que nous avons lus au sujet de la taxe sur les ventes des fabricants. Toutefois, d'après notre interprétation globale, le passage de la taxe sur les ventes des fabricants à la taxe sur les produits et services est

[Texte]

generated, but we are concerned about very high inflation and the cost of tourism products in general, and certainly in the ski industry, in the implementation of GST.

Because our industry is highly capital-intensive, the inputs into our product are relatively low, certainly with existing equipment. Therefore, we estimate that some 8% of the goods and services tax will be actually a price increase to our consumers. That will be, of course, added to the ongoing rate of inflation we experience now in Canada and any GST-induced inflation we also have to contend with. You hear, of course, of the very large ski resorts, but the industry is very much made up of small resorts, and generally their balance sheets do not give them the ability to absorb the tax from their profits.

We believe the GST should be, as earlier stated, revenue neutral in its implementation. We believe it should be from the broadest base possible, and we believe the target should be of a 4% nature and that it also should be visible.

Specifically on the area of exemptions, in the working papers we have seen and been pleased with the fact that accommodation and retail goods have been exempted for foreign visitors, and we support that. We do believe, however, that it is a good start; but it is not enough. We believe the components of a package tour, such as transportation, attractions and that type of thing, are usually the generators of tourism and they should also be exempt to a foreign visitor.

The other major area of concern is the start-up date as it relates to capital projects. In our industry, if you wish to install a new major chair lift, the capital cost may be some \$3 million. The present manufacturers sales tax could be in the order of \$250,000 on that piece of equipment. Because of the long lead time, you install all summer and pay manufacturers sales tax in the summer of 1990. The lift would go into service in mid-December 1990, and on January 1, almost like magic, we have a new tax. There is no input into the GST from the \$250,000 you have paid on equipment that was just coming into service at this time, so for the life of the lift of 30 years consumers will get to pay the manufacturers sales tax of 13.5% and the GST.

Now, I have spoken to officials at the Department of Finance, and their suggestion was not to build until 1991. That compounds our problem because tourism is a question of values. If our capital plant falls behind that of our competitors in the United States, then in the following years they have two good reasons to leave the country to ski or for other tourism reasons. One is that their plant is better, and the other is that their costs are

[Traduction]

vraisemblablement injuste pour le tourisme. Je n'ai pas l'intention de vous citer les calculs que nous avons faits, mais nous craignons que la mise en vigueur de la TPS ne provoque une poussée de l'inflation et du coût des produits touristiques en général, en tout cas dans l'industrie du ski.

Étant donné que notre industrie est fortement capitalistique, les intrants de nos produits sont relativement peu élevés, pour ce qui est de l'équipement actuel en tout cas. Nous estimons donc que près de 8 p. 100 de la taxe sur les produits et services consistera en réalité en une hausse de prix pour nos consommateurs. Cela s'ajoutera évidemment au taux d'inflation courant que nous connaissons actuellement au Canada et à toute hausse éventuelle de ce taux que risque d'entraîner la TPS. Vous avez évidemment entendu parler des très grandes stations de ski, mais notre secteur se compose essentiellement de petites stations, et leurs bénéfices ne leur permettent généralement pas d'absorber la taxe.

À notre avis, comme on l'a dit plus tôt, l'application de la TPS ne devrait avoir aucune incidence sur les recettes. Cette taxe devrait avoir une assiette aussi vaste que possible, et, selon nous, il vaudrait mieux imposer une taxe visible de l'ordre de 4 p. 100.

En ce qui concerne les exonérations, nous avons appris avec plaisir, en lisant les documents de travail, que le logement et les produits vendus au détail ont été exonérés pour les visiteurs étrangers, et nous appuyons cette proposition. C'est un bon début, mais cela ne suffit pas. À notre avis, il faudrait également exonérer, dans le cas des touristes étrangers, tous les éléments d'un voyage organisé, comme le transport, les excursions, etc., qui favorisent en général le tourisme.

L'autre question qui nous préoccupe vivement est la date fixée pour le début des projets d'immobilisations. Dans notre secteur d'activité, si l'on veut installer un nouveau télésiège, le coût en capital peut atteindre 3 millions de dollars. La taxe actuelle sur les ventes des fabricants pourrait être de l'ordre de 250,000\$ sur cette pièce d'équipement. Étant donné le long délai prévu, on installe le matériel tout l'été et on paie la taxe sur les ventes des fabricants à l'été 1990. Le télésiège entrera en service à la mi-décembre 1990, et le 1^{er} janvier suivant, comme par enchantement, une nouvelle taxe sera appliquée. Aucune partie des 250,000\$ que l'on a payés à l'égard de l'équipement qui entre à peine en service n'est transférée à la TPS, de sorte que pendant toute la durée utile du télésiège, soit 30 ans, les consommateurs finiront par payer la taxe sur les ventes des fabricants de 13,5 p. 100, plus la TPS.

J'ai consulté des responsables du ministère des Finances, qui nous ont conseillé de ne pas faire de construction avant 1991. Cela aggrave notre problème parce que le tourisme est une question de valeur. Si nos installations sont moins bonnes que celles de nos concurrents aux États-Unis, les années suivantes, il y aura de bonnes raisons de quitter le pays pour le ski ou d'autres fins touristiques. D'une part, parce que les

[Text]

lower. I found it somewhat incredible to have a government official telling me I actually should not be building a better capital plant.

That is a summary of our position. I welcome questions.

The Chairman: Thank you very much. Have you had any thought about transition rules, any suggestions in terms of investment during 1990?

Mr. Gow: Yes, we have.

The Chairman: This is a problem that affects not only your industry, you appreciate; it affects a whole lot of other people.

Mr. Gow: Yes, and I appreciate that. In our investigation of it—and I am certainly not slamming manufacturing—they have come out very well from this, because largely equipment used in the manufacturing industry is not subject to the manufacturers sales tax when you install it. We feel that probably, if one were to advance the date of six months or so and in some way say that in capital goods within certain parameters it would qualify as an input into GST... Obviously anything you come up with is going to be slightly unfair, so I guess the objective, sir, would be to try to find some way of showing... I relate back to the fact that I do not personally pay manufacturers' sales tax; our consumers do when they buy lift tickets. Also I should clarify, as a quick aside, that if there is a view of skiing as a sport of the rich, if you attend most ski resorts or ski areas in Canada it is a large, broad-based sport, largely involving family recreation across Canada.

• 1115

The Chairman: Quite right.

Mr. Pickard (Essex—Kent): I was rather interested that you would take the position that you are not opposed to the GST. I guess the reason I am wondering about that is that you suggested that the tax remain revenue neutral, but all of us here realize that the present manufacturers' sales tax raises approximately \$18.5 billion, and \$24 billion will be raised by the new tax. Although none of that is going to pay off the debt and the deficit, it is going to leave fewer Canadian dollars to be spent on whatever they choose to spend it on. Those people who would participate in your industry—and I guess your industry is supported by 70% to 80% of Canadians according to the national tourist association—as a result will have a lot less money to spend. Your industry appears to be one that would be cut very quickly.

According to the Conference Board figures, 30,000 jobs would be lost in tourism in this country, which is pretty significant and pretty dramatic to your industry. At the same time, \$650 million of revenue in the first year will

[Translation]

installations seront meilleures et, d'autre part, parce que les dépenses seront inférieures. Il est impensable qu'un haut fonctionnaire me conseille de ne pas améliorer mes installations.

Voilà en quelques mots notre position. Je suis prêt à répondre aux questions.

Le président: Merci beaucoup. Avez-vous examiné la question des règles qui s'appliqueront pendant la période de transition? Avez-vous des propositions concernant les investissements en 1990?

M. Gow: Oui.

Le président: C'est un problème qui touche non seulement votre industrie, comme vous le savez, mais également un grand nombre d'autres personnes.

M. Gow: Oui, j'en suis conscient. Lors de nos recherches sur la question—et je ne critique nullement le secteur de la fabrication—nous avons constaté que ce secteur s'en tirerait bien, parce qu'une bonne partie du matériel utilisé dans le secteur de la fabrication n'est pas assujettie à la taxe sur les ventes des fabricants au moment de l'installation. Selon nous, si l'on avançait la date de six mois environ et si l'on acceptait que, à l'égard des biens d'équipement et dans certaines conditions, la taxe déjà payée soit reportée au titre de la TPS... De toute évidence, toutes les solutions que vous pourrez trouver seront injustes, et je suppose qu'il faut donc essayer de trouver une façon de... J'en reviens au fait que, pour ma part, je ne paie pas la taxe sur les ventes des fabricants; ce sont les consommateurs qui le font en achetant des billets de télésiège. Je voudrais faire une brève digression pour signaler que si l'on considère le ski comme un sport de riche, il suffit de se rendre dans la plupart des stations ou des régions de ski du Canada pour constater qu'il s'agit en fait d'un sport à caractère familial pratiqué dans tout le pays.

Le président: C'est exact.

M. Pickard (Essex—Kent): Je suis intrigué de voir que vous n'êtes pas opposé à la TPS. Je me pose des questions parce que vous avez dit que la taxe n'a aucune incidence sur les recettes, mais nous savons tous que l'actuelle taxe sur les ventes des fabricants rapporte environ 18,5 milliards de dollars, et que la nouvelle taxe permettra de recueillir 24 milliards de dollars. Même si cette somme ne sert nullement à rembourser la dette et à combler le déficit, les Canadiens auront moins d'argent à leur disposition pour le dépenser comme bon leur semble. Les personnes qui font vivre votre industrie—70 p. 100 à 80 p. 100 des Canadiens, selon l'Association nationale de tourisme—auront de ce fait moins d'argent à dépenser. Votre secteur d'activité semble directement visé.

Selon les données du *Conference Board*, 30,000 emplois seront supprimés dans le tourisme au Canada, ce qui est assez important et catastrophique pour votre industrie. En même temps, votre secteur perdra 650

[Texte]

be lost in your industry, and there are suggestions from the Conference Board of \$1 billion per year after that particular point. With all that in mind, I really am at a total loss as to how you would support the GST. Could you enlighten me a little more on that?

Mr. Gow: Sure. In the first case, when we look at the competitiveness of Canadian ski resorts we are obviously looking at American competition. If you look up the Fraser Valley, you have Hemlock Valley and the ski areas you see out this window on one side of the Fraser Valley, and you have Mount Baker just on the other side of the Fraser Valley. In larger destination resorts right across Canada, you have Vermont lined up against the Quebec townships and that sort of thing.

As I mentioned earlier, the capitalization of our plant is our largest single cost, followed then by labour and such miscellaneous things as insurance and fuel, that sort of thing. We already are paying in our capital plant a 13.5% manufacturers' sales tax. If the GST were at a lower rate than that would allow us to be shielding the consumer, if you would, largely from inflation.

The Chairman: You get all your tax back instantly.

Mr. Gow: Yes. We right now have a very major point of uncompetitiveness with the United States: they do not have the equivalent of a manufacturers' sales tax. When an American ski resort in the State of Washington, Montana, Idaho, or Vermont buys a ski lift, they are not paying 13.5% manufacturers' sales tax on that. So in that case, sir, there is some give and take in this.

I would also confess to perhaps a certain sense of inevitability within our own group, and that is that if there is to be a GST, we over long deliberation have decided that the best position to take is not one of completely digging our heels in. If tax reform is required—and we certainly understand it from the manufacturing point of view—then I would suggest that we are hoping that if it is at a rate that is not seen as exorbitant by our consumers, the effect is nullified.

Mr. Pickard: So you have more or less taken a political decision in this regard to say, it is inevitable, we will accept it, these are the things we want changed.

Mr. Gow: That is probably quite correct.

Mr. Pickard: I guess I come zeroing in on that very point. If you could stop the inevitability of the GST, would you find that better to your industry?

Mr. Gow: Yes, because we are alarmed about the ability, then, of governments to raise it, and you do not need me to tell you today how many governments in the world have brought in a GST or a value-added tax at one

[Traduction]

millions de dollars en recettes au cours de la première année d'application de la taxe, et d'après les calculs du *Conference Board*, il perdra 1 milliard de dollars par an par la suite. Compte tenu de ces prévisions, je n'arrive vraiment pas à comprendre comment vous pouvez appuyer la TPS. Pourriez-vous me fournir quelques explications à ce sujet?

M. Gow: Bien entendu. Tout d'abord, lorsque l'on considère la position concurrentielle des stations de ski canadiennes, c'est par rapport aux stations américaines. Prenez la vallée de la Fraser; on peut voir d'un côté la vallée de Hemlock et les stations de ski, et de l'autre le mont Baker. A d'autres endroits du pays, certaines de nos grandes stations de ski sont dans la même situation. Par exemple, dans les cantons du Québec, elles sont très proches de celles du Vermont.

Comme je l'ai dit plus tôt, les capitaux investis dans nos installations représentent notre dépense la plus importante, suivis par le frais de main-d'oeuvre et autres coûts divers comme l'assurance et le carburant, etc. Nous payons déjà une taxe de vente 13,5 p. 100 sur nos installations. Si la TPS s'appliquait à un taux inférieur, cela nous permettrait de protéger le consommateur, si l'on veut, contre l'inflation.

Le président: Vous récupérez toute la taxe immédiatement.

M. Gow: Oui. Nous sommes actuellement dans une position concurrentielle très désavantagée par rapport aux États-Unis: dans ce pays, il n'y a pas de taxe sur les ventes des fabricants. Lorsqu'une station de ski de l'État de Washington, du Montana, de l'Idaho, ou du Vermont, achète un télésiège, cet équipement n'est pas assujéti à la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants. En l'occurrence, monsieur, le système a donc du bon et du mauvais.

J'avoue qu'il existe peut-être un certain fatalisme au sein de notre groupe; ainsi, après de longues discussions, nous avons décidé que si la TPS est inévitable, il vaut mieux que nous ne soyons pas totalement braqués. Si une réforme fiscale s'impose—et c'est le cas, à en croire les fabricants—nous estimons que si la taxe s'applique à un taux qui n'est pas jugé exorbitant par les consommateurs, son incidence sera pratiquement nulle.

M. Pickard: Vous avez donc plus ou moins pris une décision d'ordre politique à cet égard en disant, c'est inévitable, nous acceptons et voilà les modifications que nous souhaitons voir apporter.

M. Gow: C'est sans doute exact.

M. Pickard: Mais s'il vous était possible d'empêcher totalement la TPS d'entrer en vigueur, cela vaudrait-il mieux pour votre industrie?

M. Gow: Oui, parce que le fait que les pouvoirs publics puissent la percevoir nous inquiète au plus haut point; en outre, je n'ai pas besoin de vous rappeler aujourd'hui qu'un grand nombre de gouvernements dans le monde

[Text]

rate and then steadily increased it. That is number one, although in the shortfall of tax reform we are also very concerned about the high rate of MST, which has gone up 4.5 points in the last five years.

Mr. Pickard: Right, from 9% to 13.5%.

Mr. Gow: Yes.

Mr. Pickard: Just to carry on further with the idea of the people who are selling tourist packages and so on in this country, I have talked to several in my riding. I have talked to different people throughout, and they feel that this 9% tax is going to make it very unfair competitively for Canadian packages in opposition to U.S. packages, and as a result you end up with a shortfall in that particular area as well when you are dealing with those tourist people. In fact, as they go across the American border the packages can be set up so they are tax free; coming through Canada, the Canadians are going to pay it, in packages as well.

• 1120

Mr. Gow: That is correct. We would prefer, as I have said, to see a substantially lower rate. At the present rate we believe that all components, as I mentioned earlier, of a package sold to foreigners—and this only would solve part of that problem because a great deal of the foreign travel into Canada does not consist of package tours. A great deal of travel into Canada is mom, dad and the kids into the station-wagon, cross the border, it is familiar territory, drive around, find a spot, find a motel and do your thing. Certainly within western Canada right now there is no question that western Canadians, and I speak because I live here, find that destinations just south of the border, right across, are very attractive on a price basis. So we see that as being exacerbated all the way through.

Mr. Pickard: The third point I would like to put forward comes back to the rebate situation which you are probably looking at as applicable in nature, at least telling your clients that they will be able to apply for rebate, but I think according to the Canadian Tourism Research Institute this is being carried out in the Ontario sales tax situation and fewer than 1% of the people who come across the border actually make applications for the rebate for obvious reasons: they have to spend over \$300 in order to get the rebate in the first place. It therefore limits it to a certain group of people and in the long range I think many of the people who apply for those rebates are those larger companies and organizations that have people coming over regularly, so it is reasonable that the paperwork can be done. If individuals come over and apply for \$25, it seems to me they will not bother, given everything they have to do in getting the forms, etc. They will probably opt out.

[Translation]

ont adopté une TPS ou une taxe à la valeur ajoutée à un taux donné, et qu'ils ont ensuite augmenté ce taux régulièrement. C'est notre préoccupation essentielle, quoique dans le contexte de la réforme de la taxe, nous nous inquiétons également vivement du taux élevé de la TVF, qui a augmenté de 4,5 points au cours des cinq dernières années.

M. Pickard: En effet, elle est passée de 9 p. 100 à 13,5 p. 100.

M. Gow: Oui.

M. Pickard: Revenons un instant sur la question des gens qui achètent des voyages organisés et autres dans notre pays. J'ai discuté avec un grand nombre d'entre eux dans ma circonscription. J'ai parlé à toutes sortes de gens, qui estiment que cette taxe de 9 p. 100 va rendre les voyages organisés canadiens très peu concurrentiels par rapport à ceux des États-Unis, ce qui risque de provoquer un manque à gagner dans le secteur du tourisme. En fait, si l'on traverse la frontière américaine, on peut trouver des voyages organisés détaxés; au Canada, les Canadiens vont devoir payer la taxe également sur les voyages à forfait.

M. Gow: C'est exact. Je le répète, nous souhaitons que la taxe s'applique à un taux nettement inférieur. Au taux actuel, nous estimons que tous les éléments d'un voyage à forfait vendu à des étrangers, comme je l'ai dit plus tôt, devraient être exonérés—ce qui ne résoudrait qu'en partie le problème étant donné qu'un grand nombre de touristes au Canada ne font pas partie d'un voyage organisé. Parmi les visiteurs étrangers, il se trouve souvent des familles complètes qui traversent la frontière dans leur familiale; ils se promènent, trouvent un endroit, un motel et font ce qu'ils veulent. Dans l'ouest du Canada, à l'heure actuelle, il est évident que les Canadiens, et j'en parle en pleine connaissance de cause puisque je viens de cette région, sont très attirés par des destinations situées juste au sud de la frontière, où les prix sont intéressants. Cette situation risque d'être exacerbée.

M. Pickard: La troisième remarque que je souhaite faire porte sur les ristournes, qui vous semblent sans doute applicables de par leur nature; il vous sera du moins possible de dire à vos clients qu'ils peuvent demander une ristourne, mais d'après l'Institut canadien de recherche sur le tourisme, ce système est en vigueur dans le cadre de la taxe de vente de l'Ontario et moins de 1 p. 100 des touristes étrangers font une demande de ristourne pour des raisons évidentes. Il faut dépenser plus de 300\$ pour avoir droit à la ristourne. Celle-ci est donc limitée à un certain groupe de personnes et, à long terme, ces ristournes sont demandées le plus souvent par les grandes sociétés et les organismes dont les membres viennent en visite régulièrement, ce qui justifie la paperasserie. Si des particuliers viennent dans notre pays et demandent une ristourne de 25\$, ils ne prendront pas la peine de le faire étant donné toutes les formalités en cause. Ils préféreront sans doute s'abstenir.

[Texte]

Mr. Gow: That is correct. I have bought lots of things in the province of Ontario and I have never once in my life considered applying for a rebate. I do not think I was aware of it until the GST issue arose. Certainly in rebates to foreign tourists, I believe there should be some other mechanism, that is, at the point of sale. I think the rebate should be created there with some proof of—

The Chairman: Or at the border point, such as takes place in the U.K. for example.

Mr. Gow: Perhaps, although if you visit the border point here on a long weekend or at a busy time, say after a long weekend of American holidays where people are going back to Seattle from either summer activities or skiing, you would not want to put some restriction into that flow. I think it would get pretty exciting at the border point, sir.

Mr. Pickard: I think the point here is that unless millions of dollars are spent on an annual basis to let everybody know throughout the United States or from wherever visitors come, they are not interested in that anyway so it has no effect on tourism being brought to Canada.

Mr. Gow: My experience is that bad news travels fast and good news is impossible to disseminate. So people will hear of the 9%—

Mr. Pickard: Sure.

Mr. Gow: —and we will have a very tough time selling them the fact that when they come they will not need to pay it on this package tour. But I would also say that right now the components in a package tour are, from a tourism point of view, too restrictive, such as retail goods and accommodation only. From a tourism marketing point of view you would want the principal attractors the foreign visitor is using, be it golf, a bus tour or lift ticket, that is what they will focus on. Very often the consumers focus on the price of lift tickets, ignoring completely of course the cost of accommodation, meals, transportation and that sort of thing.

Mr. Pickard: They are going to be pretty stiff in your industry. Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): I do not know whether I should just stop right now. I think you have capped it, "bad news travels fast, good news is impossible to disseminate". We are trying to disseminate this good news about the GST and we are just having a whole lot of problems.

Some hon. members: Oh, oh!

Mr. Richardson: I wanted to just get back to the point you made in the brief about the 12%. I think there are good points to be made because of the capital it tends to give the industry and particularly the land situation with regard to most ski areas. I think it is still somewhat

[Traduction]

M. Gow: C'est exact. J'ai acheté toutes sortes d'articles en Ontario et je n'ai jamais envisagé de demander une ristourne. Je ne savais même pas que c'était possible jusqu'à ce que l'on discute de la TPS. Pour ce qui est des ristournes accordées aux étrangers, il faudrait prévoir un autre mécanisme, qui s'appliquerait au point de vente. La ristourne devrait être accordée sur place, avec une preuve de...

Le président: Ou à la frontière, comme c'est le cas au Royaume-Uni, par exemple.

M. Gow: Peut-être, quoique si l'on se trouve à la frontière après une longue fin de semaine ou à des heures de pointe, disons après un long week-end de congé aux États-Unis, où les gens reviennent à Seattle après être allés skier ou se baigner, il serait peu opportun de ralentir la circulation à cet endroit. Ce serait un peu la foire au poste-frontière, monsieur.

M. Pickard: Le problème, c'est que à moins de dépenser des millions de dollars par an pour informer tout le monde aux États-Unis ou dans d'autres pays étrangers, les visiteurs ne s'intéressent de toute façon pas à la question, de sorte que cela n'a aucune incidence sur le tourisme.

M. Gow: D'après ce que je sais, les mauvaises nouvelles vont vite et il est impossible de diffuser les bonnes nouvelles. Les gens vont donc entendre parler de la taxe de 9 p. 100. . .

M. Pickard: C'est certain.

M. Gow: . . . et nous aurons du mal à leur faire admettre que s'ils viennent dans notre pays, ils ne seront pas tenus de payer la taxe sur leur voyage organisé. J'ajoute toutefois qu'à l'heure actuelle, les éléments d'un voyage à forfait qui sont exonérés sont trop limités, du point de vue des touristes, puisqu'il s'agit uniquement des produits de détail et du logement. Si l'on veut favoriser le tourisme, il faudrait exonérer les principales sources d'attraction qu'utilisent les visiteurs étrangers, qu'il s'agisse du golf, d'une excursion en autocar ou d'un ticket de télésiège. Souvent, le consommateur s'attache essentiellement au prix des billets de télésiège, en ne tenant aucun compte du coût du logement, des repas, du transport et autres.

M. Pickard: Les choses vont être plutôt difficiles dans votre secteur. Merci, monsieur le président.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Je me demande si je ne devrais pas m'en tenir à ce que vous venez de dire, «les mauvaises nouvelles vont vite mais il est impossible de diffuser les bonnes nouvelles». Nous essayons de diffuser la bonne nouvelle au sujet de la TPS et cela nous pose toutes sortes de problèmes.

Des voix: Oh, oh!

M. Richardson: Je voulais revenir sur l'argument que vous avancez dans votre mémoire au sujet des 12 p. 100. Il y a du bon dans ce système, étant donné les capitaux que cela procurera à l'industrie et surtout la question des terrains en ce qui a trait à la plupart des stations de ski. Il

[Text]

arbitrary to decide whether or not you would pay 8% out of the 9% that would be added to your cost. But I wonder, though, if it is legitimate to suggest that it is going to be an increase of 12% and imply that that would be a 12% increase over your competition. Surely there is going to be inflation to your competition as well, wherever it is, even in the United States.

Mr. Gow: Yes. On the fact of roughly 8% flowing through we could pick numbers all day. That is our best estimate at this time, taking the operating statements of several typical small skiers and letting consultants go through them looking at those items we purchase that would have GST.

When people are installing new equipment, of course the effect is lessened. If you install new equipment after January 1, 1991, you would have some inputs there and so you would not argue. So this situation is not nearly as bad for someone who is starting a brand-new ski resort post start-up date. There would be inputs over the life of that equipment. Otherwise I think the 8% is quite defensible.

• 1125

The other fact is that there will be some overall GST-induced inflation that we have to contend with. In a small business such as I operate, to ignore your operating costs and just decide what your selling price is and eat inflation, is a pretty short-term view. You are not going to stay in business for a long time.

I am not going to debate again the GST-induced inflation number with you because there are all sorts of numbers bouncing around from, 2.5% to 5%—somewhere within there lies the truth.

We already, as an industry, have several disadvantages compared with the United States. Our interest rates are considerably higher, again on capital plant. Our capital plant has been traditionally more expensive, probably through MST and for other reasons, and so we are paying an interest rate some 3% higher on already higher capital plant, and yet our consumers are very quick to compare prices across the border.

The other argument would be: your American competition will simply raise prices to stay within your price umbrella. We are not going to induce Colorado to raise prices. That is sort of like saying that Fred's motor car company is going to scare Ford. You have to say that a major tourism industry in the States is not going to respond to Canadian prices.

[Translation]

est assez arbitraire de décider si oui ou non vous allez payer 8 p. 100 sur les 9 p. 100 qui s'ajouteront à vos coûts. Je me demande toutefois s'il est justifié de prétendre qu'il y aura une augmentation de 12 p. 100 et de laisser entendre que cela augmentera d'autant vos prix par rapport à vos concurrents. Il y aura certainement une inflation aussi pour vos concurrents, où qu'ils se trouvent, même aux États-Unis.

M. Gow: En effet. À partir des 8 p. 100 qui s'appliquent, on pourrait citer des chiffres indéfiniment. C'est notre meilleure estimation pour le moment, si l'on s'en tient aux états d'exploitation de plusieurs petits exploitants de stations de ski et si l'on permet aux experts-conseils de les examiner en tenant compte des articles que nous achetons et qui seraient assujettis à la TPS.

Lorsque les gens installent de nouveaux équipements, l'incidence est moindre, bien entendu. Si l'on crée de nouvelles installations après le 1^{er} janvier 1991, le crédit pour intrants s'applique et il n'y a rien à dire. La personne qui crée une toute nouvelle station de ski après la date d'entrée en vigueur est donc dans une situation moins difficile. Les intrants s'appliqueront pendant toute la vie utile de ce matériel. Autrement, j'estime que le taux de 8 p. 100 est tout à fait justifiable.

Il convient de noter également que la TPS entraînera une hausse de l'inflation. Ce serait avoir la vue courte, dans une petite entreprise comme la mienne, que de faire abstraction des coûts d'exploitation et de se contenter simplement de fixer un prix de vente et d'absorber l'inflation. Vous ne ferez pas beaucoup d'affaires comme cela.

Je ne vais pas me lancer dans un débat sur le pourcentage de hausse de l'inflation attribuable à la TPS car des tas de chiffres ont été lancés, de 2,5 p. 100 à 5 p. 100, et le pourcentage réel de hausse de l'inflation se situe vraisemblablement dans cette fourchette.

Par rapport aux États-Unis, notre industrie est d'ores et déjà défavorisée à plusieurs titres. Les taux d'intérêt au Canada sont considérablement plus élevés, ce qui rend nos biens d'équipement plus chers. Ils l'ont toujours été, phénomène vraisemblablement attribuable à la taxe sur les ventes des fabricants ainsi qu'à d'autres facteurs, mais de surcroît, les taux d'intérêt frappant les biens d'équipement déjà plus chers que ceux des États-Unis sont aussi plus élevés de quelque 3 p. 100. Et nos clients n'hésitent pas à comparer nos prix avec ceux de l'autre côté de la frontière.

À cela vous me rétorquerez que nos concurrents américains vont tout simplement augmenter leurs prix pour se rapprocher des vôtres. Mais nous n'allons pas pousser le Colorado à augmenter ses prix. C'est comme si l'on disait que la compagnie automobile Tremblay aller faire peur à la compagnie Ford. L'industrie du tourisme aux États-Unis ne va pas s'aligner sur celle du Canada.

[Texte]

Where they do, say along the border states, Vermont, Montana, that sort of thing, what will happen is the American competition will become more profitable, that is if they can stay behind our price leadership. If they become more profitable, they will improve their product. They will have more money to spend. So we will have two problems. We will have product disadvantage and a price disadvantage, and that is our fear there.

Mr. Richardson: No, I understand that.

The other point I think was well taken in your brief was vis-à-vis the whole question of the difficulty you, compared to many industries, have with the transition period. I think you would admit that clearly in the longer run, with the acquisition of new lifts and capital equipment, this is quite a saving to you people to be able to recoup the sales tax you pay on something like a \$14 million lift, or whatever it is.

I think it would be helpful to the committee here to have the thoughts of the industry on how to deal with the transitional period, to try to make it fair. I think it is clear that it does hurt you guys in the short-term more than others, although I think you would have to admit it probably benefits you more than many other industries in the longer term. Would you accept that?

Mr. Gow: I think there are benefits. I would not compare it to other industries. I see that again it is dependent upon the rate. As long as our consumers will still buy, then fine. If we break some point, people will suddenly say: no, that is just too much; let us talk about going down to Bend, Oregon. If you live in Victoria and are choosing a ski holiday you can decide on going to the interior of British Columbia, or you can also in about the same time get to Bend, Oregon, to Mount Bachelor, that sort of thing.

We are in that situation, and as long as we can convince consumers that through nationalism, through our products, through our pricing, through our quality of service and that sort of thing, that we make a good option for them, fine. If at some stage we sort of break that point where it just becomes a groundswell with people saying it is not good value, then we have lost.

I agree with what you say, Mr. Richardson, as long as the rate is conscionable. We would be delighted to put more effort into the question of transition rules and get back to you in writing on that topic.

Mr. Richardson: I would not want you to go without reconfirming that the best skiing in the world still is in Canada.

Mr. Gow: That is true and that ranges right across the country. I appreciate that.

[Traduction]

Là où ils le feront, c'est-à-dire le long de la frontière, au Vermont ou au Montana, par exemple, nos concurrents américains dégageront davantage de profit et ce, à condition que leurs prix soient un peu moins élevés que les nôtres. Si leur rentabilité augmente, ils en profiteront pour améliorer leurs produits puisqu'ils auront de l'argent en caisse. Nous serons alors défavorisés à deux titres: leurs produits seront meilleurs que les nôtres et leurs prix seront moins élevés que les nôtres; c'est ce que nous craignons.

M. Richardson: Je comprends très bien.

Vous évoquez également de votre mémoire les problèmes que votre industrie, par rapport à de nombreuses autres industries, éprouvera lors de la période de transition, et vous avez eu raison de le faire. Je crois tout de même que vous admettrez qu'à long terme, lorsque vous achèterez de nouvelles remontées mécaniques et de nouveaux biens d'équipement, vous ferez de sérieuses économies puisque vous pourrez demander le remboursement de la taxe de vente frappant une remontée mécanique de 14 millions de dollars, par exemple.

Je crois qu'il nous serait utile que vous nous disiez comment traverser cette période de transition, ce que nous pourrions faire pour que la justice règne. Il est manifeste que vous serez davantage touché à court terme que d'autres, mais vous devez quand même admettre que vous en tirerez davantage profit à long terme que de nombreuses autres industries, n'est-ce pas?

M. Gow: Les avantages existent, mais je n'établirai pas de comparaison avec les autres industries. Je crois que là encore, tout dépend du taux de cette TPS. Tant que nos clients continueront d'acheter nos produits, tout ira bien, mais si nous dépassons un certain seuil, nos clients se diront que trop c'est trop et iront à Bend en Orégon. Si vous vivez à Victoria et que vous voulez aller skier pendant les vacances, vous pouvez aller skier à l'intérieur de la Colombie-Britannique ou également à Bend, en Orégon, au Mont Bachelor, dans le même laps de temps.

Voilà dans quelle situation nous sommes et tant que nous arriverons à convaincre nos clients que rester au Canada, c'est mieux, que nos produits, nos prix, la qualité de notre service, etc. sont meilleurs, c'est très bien. Mais si, à un moment donné, nous dépassons un certain seuil et que les gens décident d'aller ailleurs, alors nous aurons perdu.

Je suis d'accord avec ce que vous dites, monsieur Richardson, tant que le taux est jugé raisonnable. Nous réfléchirons avec plaisir à la question des règles transitoires et nous vous enverrons un document à ce sujet.

M. Richardson: Je ne voudrais pas que vous partiez sans que j'aie eu l'occasion de vous dire que c'est au Canada qu'on skie le mieux.

M. Gow: C'est bien vrai et c'est la même chose dans tout le Canada. Je vous remercie.

[Text]

Mr. Manley: Are you referring to the Eastern Townships?

Mr. Gow: Right across the country.

Mr. Whittaker: Gentlemen, I am from the interior of the province of British Columbia and over the years have seen a number of ski resorts with financial difficulties. I am assuming from this that many ski resorts across Canada are probably very low profit margin, very price sensitive industries. Is that a fair statement or not?

Mr. Gow: That would be difficult to dispute. It is a fair characterization.

Mr. Whittaker: So that if we take the figures we have heard earlier, and I believe actually they are slightly worse than laid out, I understand the losses to the tourism industry, according to the National Tourist Industry that appeared before, will be \$1.3 billion a year by 1994, with a loss of 30,000 jobs. Have you done any studies within your industry on the impact of a 9% goods and services tax as far as profit losses, or income losses or job losses within that industry itself are concerned?

• 1130

Mr. Gow: Yes, we have. I do not have all of those right at my finger-tips, but in the research we have done—and we have involved a national accounting firm in looking at typical ski areas—we see an erosion of profits, certainly in the initial few years. The one point that is difficult to quantify—and it is difficult to defend the quantification completely—is how many Canadian consumers will decide not to ski or will decide to go across the border. That is a very difficult one.

Mr. Whittaker: That is another point you brought up in your discussions with us this morning. A lot of our ski resorts are within 70 or 100 miles from the border right across Canada, as I understand.

Mr. Gow: Probably most are within 100 miles of the American border.

Mr. Whittaker: Some of the other industries who have been before us have said they see some of our consumers going across the border for cheaper gas, for cheaper consumer goods, etc. It would make sense, then, that this would also follow in the ski industry, would it not?

Mr. Gow: That situation already exists. If you look at Jay Peak in the Vermont area, for example, an American resort—granted, owned by Canadians, but an American resort—employing Americans, most of their market is in Montreal. If you look at Whitefish, Montana, there is a big ski resort there. Some 60% of their clientele is from the province of Alberta; and they are there primarily on price. It is partly product, but price over a long period of

[Translation]

M. Manley: Faites-vous allusion aux Cantons de l'Est?

M. Gow: Dans tout le Canada.

M. Whittaker: Messieurs, je suis originaire de l'intérieur de la province de Colombie-Britannique et, au fil des ans, j'ai vu un certain nombre de stations de ski qui éprouvaient de sérieuses difficultés financières. J'en conclus que les marges bénéficiaires de ces stations sont vraisemblablement très peu élevées et qu'elles sont très touchées par toute fluctuation des prix. Est-ce réellement le cas?

M. Gow: Il serait difficile d'affirmer le contraire. Vous avez raison.

M. Whittaker: Ainsi, d'après les chiffres qui nous ont été cités antérieurement, et je crois qu'ils ne sont pas en fait aussi bons, l'industrie du tourisme perdrait 1,3 milliard de dollars par an d'ici 1974, ainsi que 30,000 emplois, selon le témoignage des représentants de l'industrie nationale du tourisme. Avez-vous cherché à savoir quel serait l'impact, dans votre secteur, d'une taxe sur les produits et services de 9 p. 100 sur vos marges bénéficiaires, votre chiffre d'affaires ou sur la situation de l'emploi dans cette industrie?

M. Gow: Oui, bien que je n'aie pas tous les résultats en tête, mais d'après les études effectuées, et nous avons demandé à un gros cabinet comptable de prendre comme échantillon des stations de ski typiques, les profits diminueront, du moins les premières années. Il est cependant difficile de chiffrer le nombre de Canadiens qui décideront de ne pas aller skier ou d'aller skier de l'autre côté de la frontière. Il est très difficile de le faire.

M. Whittaker: C'est ce que vous nous avez dit ce matin; vous nous avez dit qu'un grand nombre de nos stations de ski se trouvent à 70 ou à 100 milles de la frontière américaine.

M. Gow: La plupart se trouvent à une centaine de milles de la frontière américaine.

M. Whittaker: Les représentants d'autres branches industrielles nous ont également dit que les Canadiens traverseraient vraisemblablement la frontière pour acheter de l'essence, des biens de consommation courants à meilleur marché. Ce serait donc logique que le même phénomène se produise dans le secteur du ski, n'est-ce pas?

M. Gow: C'est déjà le cas. La station de Jay Peak, dans le Vermont, par exemple, qui est une station américaine—qui appartient à des Canadiens, je vous l'accorde, mais c'est tout de même une station américaine—qui emploie des Américains, trouve le gros de ses clients à Montréal. Il y a une très grande station de ski à Whitefish au Montana. Or, 60 p. 100 de ses clients viennent de l'Alberta parce que les prix y sont moins chers. Le produit compte aussi,

[Texte]

time has been a substantial marketing aspect of those resorts.

Mr. Whittaker: So any hit on the ski industry that is going to raise the cost of skiing here in Canada is probably going to reflect increased migration of our skiers across the border, is it not?

Mr. Gow: Yes, it has to; and certainly the tourism. . . and I would have to say here that I also put skiing as just one facet of tourism. . . whether one is a golf tourist or whatever other reason one might travel. In visits to the United States I have met Winnipeg consumers who drove across to areas in the western United States simply because fuel was cheaper. . . to drive all the way across in the States: well, we are here already, let us stay here and ski. So certainly price is. . .

This summer I understand the Ontario tourism industry has had a rather tough summer primarily because of the exchange level between the American and Canadian dollars. So there is no question that tourism is extremely price sensitive and people will travel for the best deal.

Mr. Whittaker: So if I couple my first proposition, that there are a lot of the ski industry who are financially in a precarious position, with the loss as a result of the goods and service tax to the industry, can we expect a lot of failures business-wise of the ski areas across Canada?

Mr. Gow: While I would hesitate to make that as a statement of debate, there are number of ski resorts I would not want to be running. Let us put it that way. Sure. There are a lot where if they already are struggling or not in a strong profit position. . .

The worst position—I have already heard it from many of our small members who are not sophisticated in dealing with tax and that sort of thing—is, well, we have to absorb it in our price. I ask them if their profits are such that they can absorb it and the answer is no. So they have a real problem.

Mr. Whittaker: That is the other thing, the administration of this. I am curious about collecting a tax you do not now collect. Particularly, I understand a lot of yours are day passes, for instance, as opposed to yearly passes. How will the administration of this at the lift affect your administrators? Is it going to cause administrative problems, as with small business?

Mr. Gow: Yes, it is going to cause difficulty, there is no question. The larger the area and the more sophisticated the accounting ability. . . I suppose that is an ability. But a lot of ski resorts in Canada are not big business. People think the Whistlers or the Mont Ste-Annes. . . but that is not really the case. A lot of them are relatively mom-and-pop operations.

[Traduction]

mais depuis un certain temps, les efforts de commercialisation ont surtout porté sur les prix dans ces stations de ski.

M. Whittaker: Si je vous comprends bien, tout ce qui aurait pour effet de hausser le coût des vacances de ski ici au Canada se traduira vraisemblablement par une augmentation du nombre de skieurs qui choisiront de skier du côté américain, n'est-ce pas?

M. Gow: Oui, c'est manifeste et cela aura un effet sur l'ensemble du tourisme, car le ski ne représente qu'un aspect du tourisme; il y a aussi le golf, ou tout ce qui vous amène à voyager. Aux États-Unis, j'ai rencontré des habitants de Winnipeg qui choisissaient de passer leurs vacances dans l'ouest des États-Unis simplement parce que l'essence y était moins chère; alors, nous sommes ici, restons-y et profitons-en pour skier. Il est manifeste que les prix. . .

Je crois que cet été, l'industrie du tourisme en Ontario a beaucoup souffert en raison principalement du taux de change défavorable du dollar canadien. Il ne fait aucun doute que l'industrie du tourisme est très affectée par les différences de prix et que les gens choisiront ce qui est meilleur marché.

M. Whittaker: Alors si j'en reviens à ma première observation, lorsque j'ai dit que de nombreuses stations de ski éprouvaient de sérieuses difficultés financières, pensez-vous que nous assisterons à de nombreuses faillites au Canada à la suite des pertes qu'entraînera l'adoption de la taxe sur les produits et services?

M. Gow: Je ne voudrais pas l'affirmer, mais disons que je n'aimerais pas gérer un certain nombre de stations de ski. Si certaines d'entre elles éprouvent déjà des difficultés financières ou ne font pas beaucoup de profit. . .

Le pire, et un grand nombre de petits entrepreneurs membres de notre association qui ne connaissent pas grand-chose aux questions fiscales me l'ont dit, c'est qu'ils l'absorbent dans leurs prix. Je leur demande alors s'ils peuvent se le permettre et ils me répondent non. C'est donc un problème épineux pour eux.

M. Whittaker: L'administration de cette taxe m'intéresse également puisque vous ne prélevez pas de taxe pour le moment. Dans votre cas, je crois que vous distribuez beaucoup de laissez-passer d'une journée et très peu de laissez-passer valables pour un an. Quelles répercussions l'administration de cette taxe aura-t-elle sur ceux qui administrent les remontées mécaniques? Posera-t-elle par exemple, des problèmes, tout comme pour les petites entreprises?

M. Gow: Oui, c'est certain. Plus les stations sont grandes et plus on est ferré en comptabilité. . . Je suppose que c'est bien de ça qu'il s'agit. Mais un grand nombre de stations de ski au Canada ne sont pas très grandes. Les gens pensent au mont Whistler ou au mont Sainte-Anne. . . Mais la plupart des stations de ski sont des stations familiales.

[Text]

It is tough for me to comment on the administration of it until I have really seen the methodology with which we will be able to comply. We do have the concern, of course, of collecting at the retail level on products on which there are already provincial taxes; two taxes. One of the difficulties of the ski lift business... this will sound rather corny, but if you have some 3,000 or 4,000 consumers going through 4 or 5 windows in a short time, and if the price happens to be a number that does not end in an even dollar, you have an amazing problem of change. I used to be the president of Sunshine Village in Banff. On Friday nights I would pick up probably 150 pounds of change. That does not sound like much, but try walking down the street with it in a packsack... And if you start giving out quarters to each person and that sort of thing when you are trying to do a very rapid-fire transaction, then... This is a very small, corny implication of it. On just the overall accounting, I guess one would have to hope that the rules are going to be simple enough for a very small, unsophisticated business to comply with.

• 1135

Mr. Whittaker: You are putting your faith in the government.

The Chairman: Mr. Gow and Mr. Spencer, thank you very much.

Our next witness is the National Action Committee on the Status of Women, with Dr. Marjorie Cohen, Co-Chair of the Tax Committee, and Diane Thorne, Regional Representative. Welcome, ladies. If you could proceed briefly through your key issues, then we can get on to questioning.

Ms Diane Thorne (Regional Representative, National Action Committee on the Status of Women): I would just like to say a word first and explain who and what the National Action Committee on the Status of Women is. It is a large national organization comprised of about 600 women's groups from across Canada, representing diverse types of groups from large national organizations to small community groups. NAC takes a great interest in any changes to national economic policy that will have a direct impact on the well-being of women in this country.

I am here today to introduce Dr. Cohen. Dr. Cohen is an economist and, as has already been stated, is the co-chair of NAC's tax committee. She is presenting the brief for the National Action Committee.

Dr. Marjorie Cohen (Co-Chair, Tax Committee, National Action Committee on the Status of Women): Thank you. It is a pleasure to be here today. I would like to ask at the outset that our brief be read into the *Minutes of Proceedings and Evidence* of the committee. Would

[Translation]

Il me semble difficile de vous parler de l'administration de cette taxe tant que je ne saurai pas comment nous allons procéder. Ce qui nous inquiète le plus, évidemment, ce sont les deux taxes différentes que nous allons devoir prélever au détail. Pour ce qui est des remonte-pentes... Cela va peut-être vous paraître bête, mais si 3,000 ou 4,000 personnes passent par quatre ou cinq guichets, et si le prix demandé n'est pas un chiffre rond, on manquera très rapidement de monnaie. J'ai été président du Sunshine Village à Banff. Les vendredis soirs, j'avais 150 livres de monnaie. Cela ne semble pas beaucoup, mais essayez de marcher dans la rue avec tout cet argent dans un sac... Et si vous vous mettez à donner des pièces de 25 cents à chaque personne, etc. alors que vous essayez d'être le plus rapide possible, alors... Cela a une très faible répercussion. Sur l'ensemble de la comptabilité, on peut espérer que les règles seront suffisamment simples pour qu'une très petite entreprise toute simple puisse les respecter.

M. Whittaker: Vous placez votre confiance dans le gouvernement.

Le président: Messieurs Gow et Spencer, je vous remercie beaucoup.

Le témoin suivant est le Comité canadien d'action sur le statut de la femme représenté par Marjorie Cohen, co-présidente du Comité sur la taxe et Diane Thorne, déléguée régionale. Nous vous souhaitons la bienvenue, mesdames. Nous vous demanderons d'exprimer brièvement les points qui vous tiennent à coeur pour que nous puissions passer aux questions.

Mme Diane Thorne (déléguée régionale, Comité canadien d'action sur le statut de la femme): Je vais avant cela dire en quelques mots ce que le Comité canadien d'action sur le statut de la femme représente. Il s'agit d'une importante organisation nationale comptant environ 600 groupes féminins du Canada tout entier; ces groupes sont très divers puisqu'ils vont des grandes organisations nationales aux petits regroupements locaux. Le CCA s'intéresse tout particulièrement aux modifications apportées à la politique économique nationale qui auront des répercussions directes sur le bien-être des femmes de ce pays.

Je suis venue vous présenter aujourd'hui M^{me} Cohen qui est économiste et qui est la co-présidente, comme cela a déjà été dit, du Comité sur la taxe du CCA. C'est elle qui va présenter l'exposé au nom du Comité canadien d'action.

Mme Marjorie Cohen (co-présidente, Comité sur la taxe, Comité canadien d'action sur le statut de la femme): Merci. Je suis heureuse d'être ici aujourd'hui. J'aimerais tout d'abord demander que l'on intègre le mémoire aux *Procès-verbaux et témoignages* du comité. Cela est-il

[Texte]

that be possible, so that I could summarize it when I speak to you?

The Chairman: I would rather you summarize it. We have—

Dr. Cohen: No, I would like it if we could have the brief included in the *Minutes of Proceedings and Evidence*. I would not want to read it now but to have it included in the minutes.

Mr. Young: It will be in the minutes.

Mr. Nystrom: Taken as read. If you need a motion, I would move that.

The Chairman: So moved.

Motion agreed to

Statement by Dr. Marjorie Cohen, National Action Committee on the Status of Women:

Why the goods and services tax will be harmful to women: A brief to the House of Commons Standing Committee on Finance.

Regarding Standing Order 108(2), an examination of the goods and services tax technical paper.

Presented by the National Action Committee on the Status of Women, October 2, 1987.

Submission Summary.

Position on GST: Strongly opposed.

Main concerns:

—GST will make tax system more regressive.

—100,000 women's jobs will be lost if GST is imposed (p. 3).

—imports of services (i.e., data processing) will evade tax and hence take jobs away from Canadian clerical workers, mainly women.

—women will be particularly hit by GST because a higher percentage are low income earners.

—GST credits are inadequate and will erode due to partial de-indexation.

—GST will add \$1,000 per year to tax burden of the average working woman (p. 7).

—prices will rise at least 7% to 8% in first year of GST.

—real income of workers will decrease substantially; efforts to catch up through wage increases will lead to anti-inflation policies, raising interest rates and hurting women in particular.

—tax on prepared food will burden working women who lack time to cook.

[Traduction]

possible? Car je pourrais ainsi le résumer lorsque je m'adresserai à vous.

Le président: Nous préférierions que vous le résumiez. Nous avons. . .

Mme Cohen: Non, j'aimerais qu'on l'intègre aux *Procès-verbaux et témoignages*. Je ne souhaite pas le lire maintenant mais j'aimerais qu'on l'intègre aux procès-verbaux.

M. Young: Il sera dans les procès-verbaux.

M. Nystrom: Nous l'acceptons tel quel. Si une motion est nécessaire, je suis prêt à la proposer.

Le président: La proposition est faite.

La motion est adoptée

Déclaration de Mme Marjorie Cohen, Comité canadien d'action sur le statut de la femme:

Quelles sont les raisons qui font que la taxe sur les produits et services nuira aux femmes: Mémoire soumis au Comité permanent des finances de la Chambre des communes.

Conformément à l'article 108 (2) du Règlement, étude du document technique sur la taxe sur les produits et services.

Présenté par le Comité canadien d'action sur le statut de la femme le 2 octobre 1987.

Résumé de l'exposé.

Position face à la TPS: S'oppose fortement.

Principaux sujets d'inquiétude:

—la TPS rendra le régime fiscal plus régressif.

—100,000 emplois féminins seront supprimés si la TPS entre en vigueur (p. 3)

—les importations de services (comme le traitement des données) échapperont à la taxe et enlèveront donc des emplois aux employés de bureaux canadiens, qui sont essentiellement des femmes.

—les femmes seront plus particulièrement touchées par la TPS parce qu'un plus grand pourcentage d'entre elles ont des revenus faibles.

—les crédits de la TPS sont insuffisants et perdront de l'importance en raison d'une désindexation partielle.

—la TPS ajoutera 1,000\$ par an au fardeau fiscal de la travailleuse moyenne (p. 7).

—les prix augmenteront d'au moins 7 à 8 p. 100 au cours de la première année d'application de la TPS.

—le revenu effectif des travailleurs diminuera de façon notoire; les efforts de rattrapage par le biais d'augmentations salariales entraîneront des politiques anti-inflationnistes qui feront monter les taux d'intérêt et toucheront les femmes en particulier.

—la taxe sur les plats préparés touchera les femmes qui travaillent et qui n'ont pas le temps de faire la cuisine.

[Text]

—tax passed through on exempt items will raise the cost of rents, day care services, etc.

—costs of raising children (clothing, books, etc.) will be even more onerous with GST.

—GST may provoke backlash against government spending, which could affect social programs.

—FST has had far less impact on jobs and exports than 15% rise in Canadian dollar since 1985.

Recommendations:

1. NAC urges the Finance Committee to recommend that the legislation for the proposed Goods and Services Tax not be introduced in the House of Commons.

2. NAC urges the government to abandon its efforts to increase revenues through increased taxes on consumption because such taxes are regressive and are particularly harmful to women.

3. NAC urges this Committee to recommend that a Royal Commission on Taxation be established in order to establish a consensus in Canada on appropriate fair and progressive changes in taxation.

4. In the interim NAC urges this Committee to recommend that the existing federal sales tax be returned to the 1984 levels.

5. If federal legislation of the Goods and Services Tax is introduced, NAC recommends that a new round of hearings be conducted so that groups and individuals can comment on the actual legislation.

6. Use alternatives to increase revenues instead of GST, such as:

—plug tax loopholes.

—restore 34% income tax rate for people earning over \$60,000.

—apply a wealth tax of 1% or 2% p.a. on top 20% of Canadian earners.

7. Do not broaden the base to include food. Households with incomes \$10,000 or less spend 21% of income on food. Households with incomes over \$50,000 spend 7% on food.

Suggested questions:

1. Does NAC agree with criticism of the MST or is there an acceptable tax which can be maintained in its present form?

2. NAC is critical of tax on restaurant food. If GST is proceeded with, should all restaurant meals be exempt or zero-rated even if this means a higher rate of GST?

[Translation]

—la taxe transmise sur les articles exonérés fera augmenter le prix des locations, des services de garderie, etc.

—il en coûtera encore plus cher d'élever des enfants avec la TPS (vêtements, livres, etc.).

—la TPS pourra avoir des répercussions sur les dépenses du gouvernement, ce qui pourrait toucher les programmes sociaux.

—la TVF a eu beaucoup moins de répercussions sur les emplois et les exportations que l'augmentation de 15 p. 100 du dollar canadien depuis 1985.

Recommendations:

1. Le CCA presse le Comité des finances de recommander que le texte de loi sur la taxe sur les produits et services proposée ne soit pas déposé à la Chambre des communes.

2. La CCA presse le gouvernement de renoncer à ses efforts en vue d'augmenter ses recettes par le biais de taxes à la consommation plus élevées car ces taxes sont régressives et sont particulièrement néfastes aux femmes.

3. Le CCA presse le comité de recommander la création d'une Commission royale sur la fiscalité afin d'avoir l'avis général du public canadien sur ce qu'il considère être des changements justes et progressifs en matière d'impôt.

4. Dans l'intervalle, le CCA presse le comité de recommander que la taxe fédérale de vente actuelle revienne aux niveaux de 1984.

5. Si on dépose le projet de loi fédéral sur la taxe sur les produits et services, le CCA recommande qu'une nouvelle série d'audiences soient prévues afin que les groupes et les particuliers puissent donner leur avis sur le projet de loi effectif.

6. Il serait bon d'avoir recours à d'autres solutions que la TPS pour augmenter les recettes. On pourrait par exemple citer:

—la suppression des échappatoires fiscales.

—le rétablissement du taux d'imposition de 34 p. 100 pour les revenus supérieurs à 60,000\$.

—l'instauration d'une taxe sur les richesses de 1 p. 100 ou 2 p. 100 par an sur les 20 p. 100 supérieurs des revenus canadiens.

7. Il importerait de ne pas élargir l'assiette de la taxe en y incluant la nourriture. Les ménages disposant d'un revenu de 10,000\$ ou moins consacrent 21 p. 100 de leurs revenus à la nourriture. Les ménages ayant des revenus supérieurs à 50,000\$ consacrent 7 p. 100 à la nourriture.

Questions proposées:

1. Le CCA accepte-t-il les critiques faites à l'endroit de la taxe sur les ventes des fabricants ou y a-t-il une taxe acceptable que l'on puisse garder sous sa forme actuelle?

2. Le CCA trouve à redire à la taxe sur les aliments pris dans les restaurants. Si l'on applique la TPS, faudrait-il exonérer tous les repas pris dans les restaurants même si cela doit entraîner un taux plus élevé de TPS?

[Texte]

The Chairman: Thank you.

Dr. Cohen: Our most important overall objection to this tax is that it is a major shift in the principle of taxation in Canada. While our tax system has certainly never been totally progressive, the proposed shift to increasing taxes on consumption would make this even more regressive than it has been.

I want to immediately jump into one of our first major concerns, which is the impact this is going to have on women's jobs. We estimate that at least 100,000 jobs will be lost if the GST is imposed. I want to stress that this is an extremely conservative estimate. Michael Wilson has called the FST a silent killer of jobs and has justified the whole GST by saying that 60,000 jobs will be created. This is based on what we feel is extremely faulty econometric programs done by the Department of Finance. I will discuss the assumptions behind these econometric programs a little bit later.

I want to explain how we estimate 100,000 jobs. I am talking about the service sector alone. You are probably aware that about 80% of the women's jobs in Canada are in services. We estimate that \$2.6 billion will be reduced in demand for services as a result of the GST. Calculating the proportion of women's jobs held and what we feel is the cost of each job, we estimate that 100,000 jobs in services alone will be eliminated. Now, as I said, this is an extremely conservative estimate. It does not even take into account what will happen in manufacturing.

I know that some groups like the Conference Board feel there will be a net shift of jobs to the manufacturing sector. We would disagree with this, primarily because of the decrease in demand that will occur as a result of increased taxes. We expect that certain kinds of industries, particularly those where women predominate—that is, clothing, textiles, shoes, electronic products, which are areas that have not had a federal sales tax so far—will be really quite devastated by the impact on demand this tax will have.

The other area we are very concerned about in the service sector, which has not been considered at all, as far as can see, is going to be the effect of the fact that there will not be a sales tax on the import of certain services. In particular these are invisible services, such as data processing. It states very clearly in the technical paper that because these are invisible and intangible it will be very difficult to collect taxes on these, and so their taxes will not be collected. We are very worried about the incentive this will give to Canadian firms to have data

[Traduction]

Le président: Merci.

Mme Cohen: Note objection globale la plus importante à l'égard de cette taxe est qu'elle constitue un changement radical par rapport au principe canadien de taxation. Si notre régime fiscal n'a effectivement jamais été totalement progressif, le changement de philosophie qui consiste à augmenter les taxes à la consommation le rendrait encore plus régressif qu'il ne l'est.

Je vais en venir directement à l'un de nos principaux soucis, qui est les répercussions que ce système aurait sur les emplois féminins. Nous pensons qu'au moins 100,000 emplois disparaîtraient si la TPS était imposée. Et je dois préciser que cette évaluation est tout à fait modeste. Michael Wilson dit que la TFS était une tueuse d'emplois et a justifié l'ensemble de la TPS en disant qu'elle allait provoquer la création de 60,000 emplois. Cela se fonde sur ce qui nous semble être des programmes économétriques totalement défectueux, établis par le ministère des Finances. Je reviendrai un peu plus tard sur les hypothèses qui sont à l'origine de ces programmes économétriques.

Je veux tout d'abord expliquer comment nous arrivons à l'évaluation de 100,000 emplois. Je veux parler ici du secteur des services uniquement. Vous savez sans doute qu'environ 80 p. 100 des emplois féminins se situent au Canada dans les services. Nous pensons qu'à la suite de la TPS, il y aura une réduction de 2,6 milliards de dollars de la demande de services. En calculant la part des emplois féminins et ce qui nous semble être le coût de chaque emploi, nous croyons que 100,000 d'entre eux seront éliminés dans les services uniquement. Comme je l'ai déjà dit, il s'agit là d'une évaluation très modeste. Elle ne tient même pas compte de ce qui se produira dans le secteur de la fabrication.

Je sais que certains groupes comme le *Conference Board* pensent qu'il y aura un déplacement net des emplois vers le secteur de la fabrication. Cela ne nous semble pas justifié en raison notamment de la diminution de la demande qui se produira à la suite de l'augmentation des taxes. Nous pensons que certains types d'industries, surtout celles où les femmes sont plus nombreuses—c'est-à-dire l'industrie du vêtement, des textiles, de la chaussure, des produits électroniques, qui sont des secteurs où ne s'appliquent pas encore la taxe fédérale de vente—seront vraiment anéanties par les répercussions que la taxe aura sur la demande.

• 1140

Au sujet du secteur des services, l'autre aspect qui nous préoccupe beaucoup et que l'on a pas du tout envisagé, nous semble-t-il, c'est l'effet de l'absence de taxe de vente sur les importations de certains services. Cela vaut surtout pour les services invisibles comme le traitement des données. Il est clairement indiqué dans le document technique que du fait qu'il s'agit de services invisibles et intangibles, il sera très difficile de percevoir une taxe sur eux, et c'est pourquoi il n'y aura pas de taxe pour ces services. Nous craignons beaucoup que cela n'encourage

[Text]

processing occur outside of the country. About 30% of the women in Canada work in the clerical sector. This will have a major impact on—

The Chairman: Dr. Cohen, data processing is usually done for other businesses. Then it becomes rebatable to the other business. In other words, why would there be any effect?

Dr. Cohen: There would an effect if it were done for the business itself and not resold. You are saying there would not be an effect if it is resold. If it is resold there would be an effect, and presumably there would be no rebate on this and there would be tax. But there would be a large proportion that would not be taxed at all. It would be a benefit to any firm to have this performed outside of the country rather than paying a tax within the country. Even if it were rebated, there is a whole time lag there on which companies would be able to collect interest on whatever they were not paying.

Could I go on and—

The Chairman: Rebate exists, does it not? I just do not understand the point, but go ahead.

Dr. Cohen: Perhaps I could come back to this, because it is quite an important point, particularly in conjunction with something like the Free Trade Agreement where we have increased transporter data flows, particularly around something like American Express getting bank status in Canada. We know already that they have an exemption from the Bank Act in order to be able to process data outside the country. We are worried that it is an added incentive for corporations to process data outside of Canada.

I want to talk about why we feel this will have a major impact on women. Women predominate among low-income earners, so we will be paying a larger proportion of our income in sales tax than will wealthy people. And I think it really must be pointed out that many people will be paying taxes here who have virtually no income. At any particular time, about half the adult women in this country do not work in the labour force, so they do not have an income, and yet we will be increasing the taxes they have to pay.

There have been some strange arguments put forward that because there is a tax on services, therefore this will be a more progressive tax because wealthy people pay more in services than do poor people. We find this absolutely absurd. What we can see very, very clearly from statistics is that poor people spend their entire income as soon as they get it. Wealthy people tend to save a larger proportion of their income.

If you take these calculations, and I have given you some figures here, you can see that we estimate that about

[Translation]

les entreprises canadiennes à faire faire leur traitement de données à l'extérieur du pays. Environ 30 p. 100 des femmes canadiennes travaillent dans le secteur des emplois de bureau. Cela aura des répercussions importantes sur—

Le président: Madame Cohen, le traitement des données se fait généralement pour d'autres entreprises. Ces autres entreprises peuvent donc bénéficier d'une ristourne. En d'autres termes, pourquoi cela aurait-il des répercussions?

Mme Cohen: Il y aurait des répercussions si c'était fait par l'entreprise elle-même et qu'il n'y ait pas de revente. Vous dites qu'il n'y aurait pas de répercussions s'il y avait revente. S'il y a revente, il y aurait des répercussions et, dans ce cas, il ne devrait pas y avoir de ristourne mais il devrait y avoir une taxe. Cependant, il n'y aurait pas de taxe du tout sur une grande partie de l'opération. Toute entreprise aurait avantage à faire effectuer ce travail en dehors du pays plutôt que de payer une taxe dans le pays. Même s'il y avait une ristourne, il y a un certain laps de temps pendant lequel les entreprises pourraient percevoir un intérêt sur ce qu'elles ne paient pas.

Puis-je poursuivre et. . .

Le président: La ristourne existe, n'est-ce pas? Je ne sais pas, mais poursuivez.

Mme Cohen: Peut-être devrais-je revenir là-dessus car il s'agit d'une question très importante surtout en ce qui concerne l'Accord de libre-échange par exemple, qui a entraîné une augmentation des échanges de données, surtout lorsque l'on sait qu'*American Express* est en train d'obtenir le statut de banque au Canada. Nous savons déjà qu'ils ne sont pas assujettis à la Loi sur les banques afin de pouvoir faire traiter ces données en dehors du pays. Nous craignons que cela soit un encouragement supplémentaire pour les entreprises à faire traiter leurs données en dehors du Canada.

J'aimerais vous expliquer pourquoi nous estimons que cela aura des répercussions importantes sur les femmes. Les femmes sont les plus nombreuses parmi ceux qui touchent des salaires bas et elles paieront donc une part plus grande de leurs revenus en taxe de vente que les gens riches. Je crois qu'il est important de signaler que bon nombre de personnes n'ayant pratiquement pas de revenus vont payer des taxes. Environ la moitié des femmes adultes de ce pays ne font pas partie de la population active et n'ont donc aucun revenu; cependant, on augmente les taxes qu'elles auront à payer.

On a avancé assez curieusement que parce qu'il y a une taxe sur les services, ce sera une taxe plus progressive car les gens riches paient davantage en services que les pauvres. Nous trouvons cela totalement absurde. Il est tout à fait clair, d'après les statistiques, que les pauvres dépensent la totalité de leurs revenus dès qu'ils le reçoivent. Les riches ont tendance à économiser une plus grande part de leurs revenus.

Si vous voulez bien regarder ces calculs, je vous ai donné quelques chiffres ici, vous pourrez constater que

[Texte]

74% of the income of people in lower income groups will be spent on taxable items as opposed to 49% of the income of people in the upper income levels. Of course women are grossly over-represented in lower-income groups. The average wage, including part-time or full-time work, for all women who work is about \$15,000 a year. If we say that 74% of this is on taxable goods, that means they will have a larger proportion of their income devoted to paying tax.

We are really quite upset about the notion of increased prices as a result of the sales tax. We estimate that price increases will be considerably higher than the finance department has estimated. The estimate of the finance department is 2.25%. There have been many, many arguments that you have heard from people saying that it will be higher. We certainly feel that it will be.

Women tend to feel that prices do not go down and that the reduction of the 13.5% on one-third of the manufactured items, which is levelled only at the manufacturers' level, will not result in lower prices. Most of us remember the kinds of promises we were given by the federal government when free trade was introduced—that is, that prices would be lower. We certainly have not seen lower prices as a result of this, and I doubt very much that we are going to see any lower prices as a result of the reduction of the 13.5%.

• 1145

Probably what has been most insulting for us is the suggestion that we will have lower food prices of 2%. This was suggested by the Department of Finance when they came before this committee. If people will believe this, I think they will believe anything. This is clearly highly unlikely to happen. We do estimate that the inflation rate would increase by 5% as a result of the GST, for a total inflation rate of over 10%.

Of course, what we are very worried about is what will happen as a result of these price increases. We do see an inflationary and unemployment spiral occurring. It is very, very clear that workers will have to try to make this up in some way. By the way, this is essentially a tax on labour; it is a value-added tax. When you can deduct the taxes on capital, it is a tax on labour. It is absurd that labour itself has to pay a tax on its own work, and that is exactly what this particular tax is.

What we envisage happening, though, is that as this inflationary spiral begins the workers will be blamed for increased prices, and then we will see a whole other inflationary spiral occurring as the government raises

[Traduction]

nous estimons à environ 74 p. 100 le revenu que les personnes se situant dans les tranches de revenu inférieures dépenseront pour des articles taxables alors que ce ne sera que 49 p. 100 pour ceux qui se trouvent dans les tranches de revenu supérieures. Bien sûr les femmes sont nettement sur-représentées dans les tranches de revenu inférieures. Le salaire moyen, en tenant compte des emplois à temps partiel et à plein temps, pour toutes les femmes qui travaillent est d'environ 15,000\$ par an. Si nous disons que 74 p. 100 de ce revenu permet d'acquérir des articles taxables, cela veut dire qu'une plus grande part de leurs revenus sera consacrée au paiement de la taxe.

Nous sommes très inquiètes à l'idée de l'augmentation des prix du fait de la taxe de vente. Nous pensons que les augmentations de prix seront beaucoup plus importantes que ne le montrent les évaluations du ministère des Finances. Ce dernier parle en effet de 2,25 p. 100. De très nombreuses personnes, et vous les avez entendues, disent que ce sera beaucoup plus que cela. C'est tout à fait notre sentiment.

Les femmes ont tendance à penser que les prix ne diminuent pas et que la réduction des 13,5 p. 100 sur un tiers des produits manufacturés, qui est compensée uniquement au niveau des fabricants, n'entraînera pas une réduction des prix. Nous nous souvenons tous des promesses que le gouvernement fédéral a faites lorsqu'il a présenté le libre-échange; il avait dit que les prix baisseraient. Ce n'est certainement pas le cas et je doute très fort que l'on voit des prix inférieurs du fait de la réduction des 13,5 p. 100.

Ce qui nous a probablement paru le plus insultant, c'est l'affirmation d'après laquelle le prix des aliments baissera de 2 p. 100. C'est ce que disait le ministère des Finances lorsqu'il a témoigné devant le comité. Si les gens croient ça, je pense qu'ils sont tout à fait crédules car c'est très improbable. Selon nos estimations, les prix augmenteront de 5 p. 100 à la suite de l'application de la taxe sur les produits et services, ce qui donnera une inflation totale de plus de 10 p. 100.

Bien entendu, ce qui nous préoccupe beaucoup, c'est ce que cette hausse de prix risque d'entraîner comme conséquences. Nous voyons quant à nous une double spirale de l'inflation et du chômage. Il ne fait aucun doute que les travailleurs devront compenser ces effets d'une façon ou d'une autre. Entre parenthèses, il s'agit là d'une taxe sur le travail, une taxe sur la valeur ajoutée. Lorsqu'on peut déduire les taxes du capital, il s'agit d'une taxe sur le travail. Or il est absurde que le travailleur doive lui-même payer une taxe sur son propre travail, et c'est précisément l'effet de la taxe sur les produits et services.

Nous pensons qu'une fois l'inflation relancée, ce sont les travailleurs que l'on accusera d'avoir causé la hausse des prix, et on aura ensuite une inflation encore plus forte lorsque le gouvernement augmentera les taux d'intérêt

[Text]

interest rates in an attempt to cool off the economy. Of course, this will affect women immediately. We are always the first hit by any downturn in the economy. We tend to be the first fired; our work is much more sensitive to labour market disruptions than is the work of males, so we have a lot to worry about here.

I want to turn very briefly to the items that are to be taxed because these will be particularly hard on women. While basic groceries are not taxed, the inclusion of take-out prepared food and restaurant meals will place an added tax burden on people who are not in a position always to cook at home. This means women who work outside the home will be penalized for doing whatever they can to make the double burden of the day lighter.

The other serious problem we are worried about is the whole problem around increased taxes on items that are labelled "tax exempt". We saw the medical association here talking about the impact it would have on medical services, but we are quite alarmed about the impact it will have on other services such as day care. Obviously, parents will not see the 9% added on to the final bill; however, there will be increased costs for day-care operators. Those that are private will have a whole 9% increase on whatever they have to buy. Those that are at least 50% publicly financed will be able to get a 50% rebate, but this still means that 50% will somehow be passed on to parents. This is going to raise the cost of day care.

There is one issue that has concerned us, and that is a testimony by the Department of Finance officials before this committee indicating that employer-run day-care centres would, of course, be able to get a tax credit for everything, all taxes they use, all tax inputs for the day-care centre. This is really going to place them at an advantage vis-à-vis the municipal and non-profit day-care centres. I wonder if this is the intention of the Department of Finance and if the committee is aware of this. This is really a change in public policy that will disproportionately affect the municipal and non-profit day care centres.

The Chairman: All the MUSH activities would get the same—

Dr. Cohen: I am sorry, I mean municipally financed, not municipally run. That is 50% by government.

The Chairman: Municipally owned or municipally directed ones such as exist in my city, for example, would

[Translation]

afin de freiner la spirale. Bien entendu, cela touchera les femmes de la façon la plus directe. Nous sommes toujours les premières à subir le contrecoup de tout recul de l'économie. En général, c'est nous qu'on licencie d'abord; notre travail est beaucoup plus touché par les fluctuations du marché du travail que ne l'est celui des hommes, nous avons donc tout à fait raison de nous inquiéter ici.

J'aimerais parler maintenant très brièvement des biens qui feront l'objet de cette taxe car les femmes en subiront tout particulièrement les conséquences. Bien que les aliments achetés dans les épicerie ne seront pas imposables, ceux qui seront déjà préparés, soit au restaurant, soit dans un établissement d'aliments à emporter le seront, ce qui alourdira le fardeau fiscal de ceux qui ne peuvent pas toujours faire leur propre cuisine à domicile. Ainsi, les femmes qui travaillent à l'extérieur seront pénalisées si elles veulent alléger leur lourde tâche en prenant un repas à l'extérieur.

L'autre aspect qui nous inquiète est la hausse des impôts dans le cas d'articles pourtant considérés comme exempts d'impôt. Nous avons entendu l'Association des médecins vous parler ici des répercussions que cela aurait sur les services médicaux, mais nous sommes aussi alarmés par les effets que cela pourrait entraîner dans d'autres domaines comme les garderies. Évidemment, cela ne veut pas dire que les frais directs de garderie coûteront 9 p. 100 de plus aux parents; cependant, les fournisseurs de ces services auront des coûts plus élevés à payer. Les garderies privées devront payer 9 p. 100 de plus à l'achat de tout matériel dont elles auront besoin. Celles qui sont financées à 50 p. 100 par des deniers publics pourront obtenir une ristourne des 50 p. 100, mais il n'empêche que les 50 p. 100 restants se répercuteront sur les frais à assumer par les parents. Cela veut donc dire que les services de garde d'enfants coûteront plus cher.

À ce sujet, l'une des affirmations entendues lors du témoignage du ministère des Finances devant votre comité, nous préoccupe beaucoup. Il s'agit d'une affirmation d'après laquelle les services de garde d'enfants administrés par l'employeur bénéficieront bien entendu d'un crédit d'impôt sur tout, c'est-à-dire sur tous les intrants servant à la fourniture des services. Or cela avantagera nettement cette catégorie de services vis-à-vis de ceux fournis par les centres municipaux et à but non lucratif. Je me demande si telle est bien l'intention du ministère des Finances, et si le Comité est au courant, car cela représente vraiment une réorientation politique qui aura des répercussions graves sur les services offerts par les centres municipaux et à but non lucratif.

Le président: Toutes les activités relevant des municipalités, des universités, des écoles et des hôpitaux seront sur le même pied -

Mme Cohen: Je m'excuse, je parlais de services financés par les municipalités mais non administrés par elles. Cela veut donc dire des services financés par les pouvoirs publics à raison de 50 p. 100.

Le président: Les services municipaux ou dirigés par la municipalité comme il en existe dans ma ville, par

[Texte]

all be part of the municipal activity and therefore would get the same treatment as any other municipal activity.

Dr. Cohen: But most day-care centres are financed but not actually run by the municipality, and this is our concern here. I am sorry, I did not make that clear.

The other issue we are particularly concerned about is the placing of a tax on children's items. This is the very first time this has happened in Canada. Generally in any country where a general sales tax is imposed, tax is not placed on children's items. I do not know how recently any of you have bought children's clothes or books or realized how quickly children grow out of these items. Just maintaining children is very, very expensive. The sales tax is going to make the burden of raising children much more onerous. It is a serious problem. I think what adds insult to injury in this case is that the government will make it even more costly to avoid having children, since you are going to be taxing birth control devices as well.

• 1150

We are worried about the consequences of the tax. We do fear, in some respects, the direction a tax revolt would take. I could hear some members of the committee inciting some of the presenters today to riot. But there is some problem over this; generally what is happening is that people are saying it is government spending which is the problem. We do not see government spending as the problem. In fact government spending has been considerably more under control in the last few years. On table 4 of my brief you will see—and these are figures, by the way, taken from the finance department, these are not anything I have manufactured—that revenues have exceeded expenses for programs and administration by over \$11 billion last year. Of course the real culprit here is the very, very high interest rate.

The Chairman: It is a massive amount of debt, too.

Dr. Cohen: Of course the major problem is servicing the debt each year. This is a problem of the government's own making. If we did not have such high interest rates, this would not be happening.

I want to talk very briefly about some of the assumptions in the technical paper, and why the government is putting forward the goods and services tax.

First of all it is called unreliable. I do not think a tax which generates \$17 billion a year is unreliable. This government is very able to pinpoint exactly how much

[Traduction]

exemple, seront tous intégrés à la catégorie des activités municipales, et bénéficieront donc du même traitement que toute autre activité municipale.

Mme Cohen: Toutefois, la plupart des garderies sont soutenues financièrement par les municipalités et non administrées par elles, et c'est bien ce qui nous préoccupe. Excusez-moi, j'avais négligé de faire cette précision.

Une autre question qui nous préoccupe vivement est la perception d'une taxe sur les articles pour enfants. C'est bien un précédent dans l'histoire du Canada. En général, dans les pays où l'on perçoit une taxe de vente globale, on exempté les articles pour enfants. J'ignore si vous avez acheté des vêtements d'enfant récemment, ou des livres, ou encore si vous vous êtes rendu compte à quelle vitesse les enfants grandissent. Les besoins des enfants coûtent déjà très, très cher. La taxe de vente alourdira encore le fardeau de leur éducation. C'est donc un problème grave. En outre, ce qui est d'autant plus insultant ici, c'est que le gouvernement rendra aussi plus onéreux de ne pas avoir d'enfant puisque les dispositifs de contraception seront eux aussi frappés par cette taxe.

Nous sommes inquiètes des conséquences de cet impôt. Nous craignons qu'à certains égards, on assiste à une révolte des contribuables et nous nous demandons où cela pourrait nous mener. Certains des propos tenus par les membres du comité étaient propres à créer des émeutes. De façon plus générale cependant, le problème est qu'on dit que ce sont les dépenses gouvernementales qui sont à l'origine de toutes ces difficultés. Or à notre avis, ce ne sont pas les dépenses gouvernementales qu'il faut blâmer. En effet, le gouvernement a beaucoup mieux contrôlé ses dépenses ces dernières années. Si on se reporte au tableau 4 de mon mémoire, on y verra des chiffres, que nous avons d'ailleurs tirés de documents du ministère des Finances, et que nous n'avons donc pas proposés nous-mêmes. D'après ces données, les recettes gouvernementales ont excédé les dépenses liées aux programmes et à l'administration de plus de 11 milliards de dollars l'année dernière. Bien entendu, le véritable coupable, dans tout cela, ce sont les taux d'intérêt très élevés.

Le président: C'est aussi le très lourd endettement.

Mme Cohen: Bien entendu, le problème le plus grave reste le service de la dette tous les ans. C'est toutefois le gouvernement qui a été à l'origine de cela. Si nous n'avions pas des taux d'intérêt aussi élevés, cela ne se produirait pas.

J'aimerais maintenant parler très brièvement de certaines des hypothèses du document d'étude, où il est précisé pourquoi le gouvernement veut percevoir une taxe sur les produits et services.

D'abord, il y est dit que la taxe actuelle n'est pas sûre. Or à mon avis, une taxe qui engendre des recettes de 17 milliards de dollars par année ne peut certainement pas

[Text]

they are going to bring in by the tax. I do not really understand that argument as a valid one.

The second argument is that the existing federal sales tax is a serious impediment to economic growth and job creation in Canada. There has been actually no demonstration that this has in fact been the case. If we look at OECD figures it is very clear that since 1981 Canada has consistently had higher growth rates than the average of the OECD countries. In 1988 Canada's growth rate, for example, was 5%, while the average for the other countries was 4.3%. Similarly, except for the depression period of 1982 to 1984, Canada created more jobs than any other OECD country. It is really very difficult to understand how we can say that this has been an inhibitor of exports. We export a larger proportion of our national income than any other country, so it is hard to understand, since they have not demonstrated it in any specific case, why this is so.

The Department of Finance claims that Canada's economic output will increase by \$9 billion or 1.4% with the GST. They are not making awfully public the fact that this is going to take 10 years to occur, but this is a fairly long period of time.

I want to look very briefly at the assumptions on the econometric model. This was the model that was prepared for the finance committee by Hamilton and Chi Hang Kou. I have looked at this very carefully to look at their assumptions. There are very serious problems with this that I think this committee needs to look at very closely. If you are taking their word for it, the economy will expand by 1.4% over a 10-year period.

First of all they start out with an equilibrium model. What this means is that they assume that in this economy all resources, including labour, are fully employed. By the way, it is a static model, so they are only comparing one period; they are not showing what happens over time. They then jump from when this GST would have its full impact to another period and lo and behold they have once again assumed that what they refer to as a benchmark equilibrium will hold and that everything will be fully employed. The basic assumption of this economic model is that full employment exists, so they cannot find unemployment coming as a result of this model.

By the way, they do not mention the figure of 60,000 jobs created. That is not a result of the econometric model. I assume this is only because the Department of Finance has assumed that if the economy grows by 1.4% that is how many jobs will be created.

[Translation]

être qualifiée de peu sûre. Le gouvernement est tout à fait en mesure de savoir d'avance quelles recettes fiscales il obtiendra grâce à cette taxe. À mon avis, l'argument ne tient donc pas.

En deuxième lieu, on affirme que la taxe de vente fédérale constitue un obstacle sérieux à la croissance économique et à la création d'emplois au Canada. Or aucune preuve de cela n'a été trouvée. Si nous nous reportons aux données de l'OCDE, on y voit clairement que, depuis 1981, le Canada a connu des taux de croissance toujours plus élevés que ceux de la moyenne des pays de l'OCDE. En 1988, le rythme de croissance du Canada, s'établissait à 5 p. 100, par exemple, tandis que la croissance moyenne des autres pays n'atteignait que 4,3 p. 100. De même, sauf pendant la période de très grave récession de 1982 à 1984, le Canada a créé beaucoup plus d'autres emplois que n'importe quel autre pays de l'OCDE. Il est donc très difficile de comprendre comment on peut affirmer que la taxe actuelle a constitué un frein aux exportations. Nous exportons une proportion beaucoup plus élevée de notre revenu national que n'importe quel autre pays, il est donc difficile de comprendre pourquoi on affirmerait une telle chose, surtout qu'on n'a pas de chiffres à l'appui.

Le ministère des Finances prétend que la production économique du Canada s'accroîtra de 9 milliards de dollars, soit de 1,4 p. 100, une fois la taxe sur les produits et services en vigueur. Or il s'abstient bien de préciser qu'il faudra dix ans pour que cela se produise, ce qui est une assez longue période.

J'aimerais revenir très brièvement aux hypothèses du modèle économétrique. Il s'agit du modèle qui a été préparé pour le Comité des finances par Hamilton et Chi Hang Kou. Je l'ai étudié très attentivement. Or il présente des failles sérieuses, à tel point que votre comité devrait l'examiner de près. Si l'on croit ce qu'il affirme cependant, on observera une expansion économique de 1,4 p. 100 sur une période de dix ans.

D'abord, cette étude utilise un modèle fondé sur l'équilibre. Cela veut dire que l'on adopte pour hypothèse que toutes les ressources, y compris la population active, sont utilisées au maximum. Il s'agit d'un modèle statique qui compare la situation d'une seule période, et ne suit donc pas l'évolution de la situation. Ensuite, on passe de cette étude des répercussions de la taxe sur les produits et services pendant une période donnée à une étude sur une autre période, où on a encore adopté pour hypothèse une situation-repère statique, selon laquelle toutes les ressources seront pleinement utilisées, et qui est censée se maintenir. Or l'hypothèse fondamentale de ce modèle économique est le plein-emploi, et le chômage ne peut donc pas être l'une des répercussions de l'hypothèse adoptée.

Entre parenthèses, on ne mentionne pas la création de 60,000 emplois. Cela ne résulte pas du modèle économétrique. J'en conclus que c'est tout simplement parce que, selon le ministère des Finances, étant donné que l'économie connaîtra une croissance de 1,4 p. 100, on

[Texte]

[Traduction]

peut prévoir une telle augmentation du nombre d'emplois.

• 1155

There are very, very serious problems with the assumptions behind this model. If you are assuming an economy that works perfectly right now and then you change something in it and your major assumption is that it is going work perfectly at the end, of course it will. That is precisely the model we have here.

I want to say we have a section here called "Alternatives". Many of these issues have been raised before, but what we have objected to is this notion raised every time the government presents something unpopular. It is this idea of "Tina, there is no alternative". We hear this again and again. I think it has been borrowed from Margaret Thatcher and it has been quite effective in England. However, we do feel there are alternatives and we do not have to be quite as fatalistic about this tax as the government seems to be. So we have made suggestions, many of which you have heard, about closing tax loopholes and so on.

I do want to tell you that at our annual meeting of the National Action Committee on the Status of Women in May we had a unanimous resolution against this tax. This seems to be something women understand perfectly, that this tax will be bad for us. We do not feel the government should increase revenues through raising of taxes on consumption; rather, a more progressive means of taxation has to be found.

We would therefore ask that this committee recommend that legislation for this tax not be introduced in the House of Commons. We would urge the government to abandon efforts to raise increased taxes on consumption. We would recommend that a royal commission be established to look at taxation, and in the interim, that the federal sales tax be brought down to the 1984 level. Also, we would ask this committee to hold another round of hearings should the legislation on the tax be introduced.

The Chairman: Thank you very much, Dr. Cohen.

Mr. Nystrom: I want to welcome Dr. Cohen to the meeting and commend her on her presentation and also her brief to the committee this morning.

You are one of the few people who have said to us the national sales tax is really a tax on kids. There is a tremendous tax grab, and I have heard many kids around the country say this to me, why tax a Big Mac; why tax my clothing; why tax the movie I go to, and things of that sort. Do you have any statistics you can give the committee on what it means for the average kid? How big of a tax is this on kids? What does it mean? How much does it add to raising kids in this country?

Les hypothèses sur lesquelles est fondé ce modèle soulève de graves difficultés. Si vous supposez au départ que le fonctionnement actuel de l'économie est entièrement satisfaisant et qu'après modification les choses finiront par se rétablir parfaitement, vous aurez pris vos désirs pour des réalités, et c'est ce que l'on a fait pour ce modèle.

Je voudrais signaler que nous avons un chapitre intitulé «Solutions de rechange». Ce n'est pas la première fois que la plupart de ces questions sont soulevées, mais ce contre quoi nous nous élevons, c'est que chaque fois que le gouvernement introduit une mesure impopulaire, c'est avec l'avertissement «Tina, il n'y a pas d'autre solution». Il s'inspire, semble-t-il, de Margaret Thatcher, pour qui la formule a fort bien réussi en Grande-Bretagne. Mais nous entrevoyons d'autres solutions et ne considérons pas cette taxe aussi inéluctable que le fait le gouvernement. C'est pourquoi nous faisons certaines propositions, dont vous avez entendu un grand nombre, entre autres pour remédier aux carences du régime fiscal.

Je voudrais vous faire remarquer que lors de la réunion annuelle de mai du Comité national d'action sur le statut de la femme, nous avons adopté unanimement une résolution contre cette taxe. Les femmes comprennent fort bien que cette taxe leur nuira. Le gouvernement ne devrait pas, à notre avis, augmenter ses recettes en taxant la consommation, mais devrait plutôt rechercher une façon de rendre l'impôt plus progressif.

C'est pourquoi nous demandons au comité de recommander que ce projet loi ne soit pas présenté à la Chambre des communes. Nous pressons le gouvernement de renoncer à imposer davantage les produits de consommation, nous recommandons l'établissement d'une commission royale chargée d'examiner le régime fiscal et, dans l'intervalle, l'abaissement de la taxe fédérale de vente au niveau de 1984. Si le projet de loi est présenté, nous demandons également à ce comité de tenir une autre série d'audiences.

Le président: Je vous remercie beaucoup, madame Cohen.

M. Nystrom: Je souhaite la bienvenue à M^{me} Cohen et la félicite de son exposé et du mémoire déposé ce matin auprès du comité.

Vous êtes l'une des rares personnes à nous avoir dit que la taxe sur les produits et services revenait à taxer les enfants. Il s'agit là d'une gigantesque opération coup de poing et beaucoup d'enfants, dans tout le pays, m'ont fait remarquer: pourquoi taxer un *Big Mac*? mes vêtements? le film que je vais voir et autre chose du même genre. Avez-vous des chiffres pour donner au comité une idée de ce que ça signifie pour l'enfant moyen? Qu'est-ce que cela représente par enfant? Qu'est-ce que cela signifie? Dans

[Text]

Dr. Cohen: It is the kind of thing most of us are not aware of. This money just seems to go out continually. I do not have full statistics on this.

Obviously they are more expensive as they get older. We do notice when we pay for day care this is a problem. But as they get older, start going to university, they do become very expensive. For example, university books are going to be extremely expensive for students in university. This is going to be a real deterrent for people who are poor.

Kids notice this, too. If they are going to have to pay 9% for a tax on a candy bar, this government is not going to be popular. And that is the kind of thing they remember long after—

The Chairman: They have one on the candy bar now. That is a bad example. That is right at the retail level, virtually.

An hon. member: Maybe chocolate bars are going to come down in price.

Dr. Cohen: This is the whole notion that the 13.5% is going to be reduced by the seller. I really do think it will not. Generally people are used to paying a certain price. Everybody knows 9% is coming in. It is going to be a psychological effect that is going to happen here.

This is your whole explanation for why we are going to have reduced rates on food, too: prices were going to come down. I would bet everything I have these prices will go up, not down.

Mr. Nystrom: As a matter of fact, even someone who is not noted as being a progressive, John Crispo, has said the same thing, that we are dreaming in technicolour, I suppose, if we think all these prices will drop down because the MST is gone.

I certainly agree with you about the tax on kids. I have had kids complain about baseball gloves or whatever items, about how much more they have to pay.

I wanted to ask you a bit more about the jobs women will lose. I noticed in Japan in the recent election the governing party took a lot of flak on the introduction of a 3% tax. There were issues, of course, other than the 3% tax. But the tax revolt in Japan was led by women.

I want to ask you to elaborate on your figure that 100,000 jobs for women will be lost. You say that is a conservative figure. Can you elaborate a bit more on why that is conservative? I am not talking, of course, about big "C" Conservative here, but small "c".

[Translation]

quelle mesure va-t-il être encore plus coûteux d'élever des enfants dans notre pays?

Mme Cohen: C'est le genre de choses que la plupart d'entre nous ignorent. L'argent file constamment. Je ne dispose pas de statistiques là-dessus.

En grandissant, bien sûr, les enfants coûtent davantage. Le problème apparaît dès que nous devons trouver une garderie pour eux, et quand les enfants grandissent et font leurs études, ils deviennent une lourde charge financière. C'est ainsi que le prix des manuels universitaires va considérablement augmenter, ce qui découragera les pauvres d'envoyer leurs enfants à l'université.

Les enfants vont également s'en apercevoir et si on leur fait payer une taxe de 9 p. 100 sur chaque barre de chocolat, ça ne fera pas monter la cote de popularité du gouvernement. C'est aussi le genre de choses qu'on n'oublie pas de sitôt. . .

Le président: L'exemple est mal choisi, car la confiserie est d'ores et déjà taxée, et virtuellement au niveau du détail.

Une voix: Peut-être que le prix des barres de chocolat va baisser.

Mme Cohen: On pense que c'est le détaillant qui va réduire les 13,5 p. 100, ce qui me paraît fort peu probable. Les gens s'habituent à payer un certain prix, tout le monde sait qu'il va y avoir une taxe de 9 p. 100, ce qui va causer un effet psychologique d'attente.

C'était la seule explication que vous pouviez nous fournir sur la réduction de la taxe sur l'alimentation, à savoir que les prix allaient baisser. Quant à moi, je parierais plutôt qu'ils vont augmenter.

M. Nystrom: C'est également ce qu'a dit John Crispo, qui pourtant n'est pas connu pour ses idées de gauche, à savoir que nous rêvons en couleurs si nous nous attendons à ce que les prix baissent à la suite de la suppression de la TVF.

Je suis tout à fait d'accord avec vous sur le fait que la taxe due touche particulièrement les enfants. J'en ai entendu se plaindre de devoir payer tellement plus pour les gants de baseball, entre autres.

Pourriez-vous nous en dire davantage sur les emplois féminins qui vont disparaître? J'ai vu qu'aux dernières élections au Japon le parti au pouvoir a essuyé de rudes attaques pour avoir introduit une taxe de 3 p. 100. Il y avait d'autres questions, bien entendu, mais la révolte fiscale au Japon était menée par les femmes.

Vous dites que 100,000 emplois féminins, au bas mot, vont disparaître. Êtes-vous sûre de ne pas exagérer? Vous parlez d'un chiffre «conservateur» et nous savons quel sens vous donnez à ce mot.

Mme Cohen: Nous disons «au bas mot» parce c'est le nombre de postes perdus que nous prévoyons pour le

Dr. Cohen: We feel it will be conservative because this is our estimate for job loss within the service sector. That

[Texte]

is not even taking into account what would happen as a result of the incentive for firms to process data outside of the country. So, even for the service sector alone, we feel it is conservative. But it does not include what will happen in job loss in manufacturing.

Altogether it is very difficult for us to put a total figure on the number of jobs that will be lost, but we feel that there will be an impact because certain kinds of goods, particularly clothing and footwear, are quite sensitive to price changes. So we feel that this will have an effect on demand in this industry. Of course, when manufacturers feel a lessening in demand, they lessen production. When that happens, people get laid off.

What we always notice, of course, is that women, because they tend to have a shorter work history, tend to be fired before men are. So we feel that this will have quite a dramatic impact on the manufacturing industries where women are concentrated.

Mr. Nystrom: So the tax will hit women very hard and hit kids very hard.

Dr. Cohen: Yes, and the poor in general.

Mr. Nystrom: And the poor in general, because it is regressive by its very nature and only partially indexed. I am talking about the tax credit. For the children, of course, is only \$100, maximum.

Dr. Cohen: This is the built-in regressivity in the tax as well, so each year it will be progressively more regressive, if you could use those words in that way.

Mr. Nystrom: What do you expect from the "Regressive" Conservative Party?

I wanted to ask you about the so-called silent killer of jobs. We had Laurent Thibault, from the Canadian Manufacturers' Association, before the committee in Ottawa last week, and he seemed to be more interested in getting deductions for his caviar and champagne than having a fully indexed tax credit for the poor. I asked him a question about how many jobs have been killed by the manufacturers sales tax. He did not know, and yet he is the guy coming to our committee and lobbying for this change, and many people claim that they will be amongst the small group who will benefit from the change.

The federal government itself could not tell us what they meant by "silent killer of jobs", how many jobs are lost.

I wonder if you have done any studying or investigating as to how many jobs have been lost. Is it really a silent killer of jobs? Is it really as bad as we are told by Laurent Thibault and by Michael Wilson?

Dr. Cohen: It is very hard to find out how the figure of 60,000 jobs that would be created is determined. There has never been any notion of how many jobs have been

[Traduction]

secteur des services, mais nous ne tenons pas compte de ce qui arrivera si les sociétés sont encouragées à faire traiter les données à l'étranger. Nous ne dramatisons donc pas, puisque nous prévoyons uniquement ce qui se passera dans le secteur des services, sans compter les emplois d'usine qui disparaîtront.

Il nous est très difficile de chiffrer le nombre d'emplois qui disparaîtront, mais l'effet se fera sentir sur certaines marchandises, en particulier les vêtements et les chaussures, très touchés par les fluctuations des prix. La taxe aura donc un effet sur la demande dans ces secteurs et quand la demande baisse, la production suit et on licencie.

Ce que nous avons toujours constaté, cependant, c'est que les femmes, parce qu'elles ont généralement moins d'ancienneté que les hommes, sont les premières à être renvoyées. L'effet sera donc particulièrement brutal dans les usines où il y a un grand nombre de femmes.

M. Nystrom: Une taxe qui accablera les femmes et les enfants.

Mme Cohen: Oui, et les pauvres, en général.

M. Nystrom: Et les pauvres en général, parce qu'elle est régressive de par sa nature et qu'elle n'est que partiellement indexée. Je parle là du crédit d'impôt qui d'ailleurs, pour les enfants, a un plafond de 100\$.

Mme Cohen: C'est aussi que la taxe en soi est régressive, et au fur à mesure des ans elle ne le sera que davantage.

M. Nystrom: Attendiez-vous autre chose du Parti «régressiste» et conservateur?

J'aimerais que vous nous parliez de ce que vous appelez l'insidieux destructeur d'emplois. La semaine dernière nous avons entendu à Ottawa Laurent Thibault, de l'Association des manufacturiers canadiens, qui paraissait plus désireux d'obtenir des déductions pour son caviar et son champagne que d'obtenir un crédit d'impôt indexé à 100 p. 100 pour les pauvres. Je lui ai demandé combien d'emplois avaient disparu à cause de la taxe des ventes des fabricants, question à laquelle il n'a su répondre et c'est pourtant lui qui exerce des pressions en faveur de ce changement parce qu'il serait, d'après certains, parmi les rares personnes à bénéficier de ce changement.

Le gouvernement fédéral lui-même n'a pas su nous donner d'explications plausibles de cette «disparition insidieuse d'emplois» ni nous donner une idée du nombre d'emplois perdus.

Avez-vous essayé de découvrir combien d'emplois ont été perdus? Est-ce vraiment insidieusement que ces emplois disparaissent? La situation est-elle aussi tragique que nous le dépeignent Laurent Thibault et Michael Wilson?

Mme Cohen: Il est très difficile de découvrir comment on arrive au chiffre de 60,000 emplois, car on n'a jamais tiré au clair combien d'emplois avaient disparu à la suite

[Text]

lost as a result of the FST. I have tried to find this out; it seems not to be available. The major arguments put forward in the technical paper are that exporters have a certain kind of disadvantage in Canada because they do not get a full rebate as a result of the FST and also that the importers have a slight advantage.

It seems to me, however, that the major problem for exporters in Canada is the high rate of the Canadian dollar as a result of high interest rates. Whatever is happening with regard to the FST, it is really minimal compared to what is happening now. We have a very serious problem with our trade deficit this year as a result of the high value of the Canadian dollar.

So that is the real problem for Canadian exporters. This is really minimal in comparison.

The Chairman: You are advocating a lower Canadian dollar?

Dr. Cohen: Yes, I am.

Mr. Nystrom: It is very wise—I am sure the chairman also agrees.

I want to ask you, Dr. Cohen, about a rumour going around. There is a rumour going around that the chairman might like to see us broaden the base and drop the rate, and the rumour is that since he is about to go on a diet, he would not mind including food as a taxable item. If this were to happen, I wonder what impact this would have on women and children in this country in comparison to the general economy.

Dr. Cohen: I am really pleased to have a chance to talk about this. I have discussed this in my brief.

One alternative that we think is definitely not acceptable is one you have frequently raised, and that is to broaden the base and to include food. Obviously when the tax was first discussed, the Minister of Finance wanted to do this. He wanted to include food. It was around election time; it was extremely unpopular and the Prime Minister was forced to promise that food would not be included.

It looks terrifyingly likely now that food will be included, and of course women are very unhappy about that. I am quite astonished that groups like the Consumers' Association are willing to sacrifice the interests of low-income groups for the purported benefit of a lower tax rate.

Taxes on food would be intolerably regressive. We know that households with income less than \$15,000 a year spend about 18% of their income on food, whereas households with incomes of more than \$50,000 spend about 7% on food. So this is going to have a very dramatic effect on poorer families. I think it would be an extremely cruel recommendation to have a tax included on food.

[Translation]

de la TVF. J'ai essayé de me renseigner, il ne semble rien y avoir à ce sujet. Les principaux arguments du document technique, c'est que la taxe désavantage les exportateurs canadiens qui ne reçoivent pas l'entière ristourne, et avantage légèrement les importateurs.

Mais le plus grave problème que connaissent les exportateurs canadiens, à mon avis, c'est le taux élevé du dollar, qui résulte des taux d'intérêt élevés. L'effet de la TVF, quel qu'il soit, est minime en comparaison de ce qui se passe actuellement, le dollar canadien étant si surévalué que nous avons un grave problème de déficit commercial cette année.

C'est là le vrai problème pour les exportateurs canadiens, problème au regard duquel l'effet de la taxe est minime.

Le président: Vous préconisez une baisse du dollar canadien?

Mme Cohen: Certainement.

M. Nystrom: Vous avez bien raison, et je suis sûr que le président est d'accord avec vous.

Je voudrais vous poser une question sur un bruit qui court, à savoir que le président voudrait voir élargir l'assiette de l'impôt et baisser le taux. On dit aussi que comme il a l'intention de faire une cure d'amaigrissement, peu lui chaut que l'on taxe les produits alimentaires. S'il en était ainsi décidé, quel effet cela aurait-il pour les femmes et les enfants canadiens, par rapport à l'économie générale?

Mme Cohen: Cette question a été abordée dans mon mémoire, mais je suis heureuse que vous m'en parliez.

S'il est une solution que nous rejetons, c'est celle dont il a été souvent question, à savoir d'élargir l'assiette et d'inclure les produits alimentaires. C'est évidemment ce que voulait faire le ministre des Finances quand la question de la taxe a été abordée mais les élections approchaient, cette mesure était fort impopulaire et le premier ministre a dû reculer et promettre que les produits alimentaires ne seraient pas taxés.

Malheureusement cette perspective redoutable semble devoir se concrétiser, et les femmes en sont désolées. Je suis stupéfaite de voir un groupe comme l'Association des consommateurs disposé à sacrifier les intérêts des groupes à revenus modestes pour le soi-disant avantage d'une taxation plus faible.

Il serait intolérablement régressif de taxer l'alimentation. Les ménages dont le revenu est inférieur à 15,000\$ par an dépensent environ 18 p. 100 de leurs revenus en alimentation, alors que les ménages à revenus supérieurs à 50,000\$ en dépensent environ 7 p. 100 pour l'alimentation. L'effet sur les plus pauvres sera donc catastrophique. Ce serait faire preuve d'une grande cruauté que de recommander que l'alimentation soit taxée.

[Texte]

[Traduction]

• 1205

I am amazed that the Consumer's Association is taking this position. One can only assume that the business community has so overwhelmed the consumers that they are actually running what is going on in that organization.

The Chairman: I doubt that.

Mr. Nystrom: I know that you said it would be extremely cruel if there were a tax on food and I can certainly agree with you, but I do warn you that I think this is being looked at very seriously as an option by the government.

Dr. Cohen: I know.

Mr. Nystrom: It is something that we have to highlight time and time again.

I want to ask you one last question with regard to your brief comments about day care. You said that certain types of day care would suffer more if the GST were to apply. Could you elaborate a bit more on what you were getting at in terms of the cost of raising children, please.

Dr. Cohen: Yes. According to the technical paper, day-care centres which are non-profit and which receive at least 50% of funding from government sources will be able to claim tax rebates on 50% of the tax that they pay. So they will still have added costs of 50% of the total tax.

I am sorry, someone is shaking his head, but that appears to be the way I certainly read this.

In the presentation given here by someone from the finance department, it was very clearly stated that business-run day-care centres would have entire tax, which are increased taxes that they are paying, deducted as a business credit. So this really does place non-profit day care centres at a tremendous disadvantage vis-à-vis employer-run centres.

Now, I was asking—

The Chairman: It is not an advantage, because the business pays all of the costs of the tax and the best would be 9%. If you could get a rebate on the 9%, it would seem to me that you would still pay 91%. I do not see where that is a big advantage. I do not know how that helps the shareholders.

Dr. Cohen: I am not following your reasoning here.

The Chairman: If a factory or a plant or an office building or an office operation were to put in an employee day care and they could get a rebate of their taxable input, the best that would be is a 9% rebate. They would still have laid out 91% of the costs because, after all, they have to pay all the costs, not just the tax. I do not know how this is a great big benefit to them.

Dr. Cohen: The major point here is that these different types of day-care centres are being treated differently

Je suis stupéfaite de voir la position adoptée par l'Association des consommateurs et je ne peux m'expliquer son attitude que par le fait qu'elle est tombée sous la ferule des organismes patronaux.

Le président: J'en doute fort.

M. Nystrom: Vous disiez qu'il serait très cruel de taxer l'alimentation et je suis certainement d'accord avec vous mais je vous préviens que c'est une option sérieusement envisagée par le gouvernement.

Mme Cohen: Je le sais.

M. Nystrom: C'est un point sur lequel nous devons inlassablement revenir.

Une dernière question concernant ce que vous disiez à propos des garderies d'enfants, à savoir que certaines catégories s'en ressentiraient davantage si la TPS était appliquée. Pourriez-vous nous parler plus longuement de l'effet que cette mesure aurait sur ce qu'il en coûte d'élever des enfants?

Mme Cohen: Certainement. D'après le document technique, les garderies qui ne sont pas à but lucratif et qui reçoivent 50 p. 100 au moins de leur financement de source gouvernementale pourront recevoir des remboursements de 50 p. 100 sur la taxe versée, et il leur restera quand même encore à payer 50 p. 10 du total de la taxe.

Excusez-moi, je vois quelqu'un hocher la tête, mais c'est ainsi que j'ai interprété ce passage.

Dans l'exposé qu'est venu faire ici un fonctionnaire du ministère des finances, il était clairement dit que les garderies à but lucratif pourraient déduire toutes les taxes payées à titre de crédit d'impôt commercial, de sorte que les garderies à but non lucratif sont considérablement désavantagées par rapport aux garderies administrées par l'employeur.

Je demandais donc. . .

Le président: Ce n'est pas un avantage, parce que l'entreprise verse toute la taxe et au mieux ce serait 9 p. 100. Si vous pouviez obtenir un remboursement sur ces 9 p. 100, il me semble que vous paieriez toujours encore 91 p. 100 de vos coûts. Je ne vois pas quel est l'avantage et en quoi cela profite aux actionnaires.

Mme Cohen: Je ne suis pas votre raisonnement.

Le président: Si une usine, entreprise ou bureau installe une garderie pour les enfants des employés, ils peuvent obtenir une réduction de leurs taxes, et cette réduction serait de 9 p. 100 au maximum. Les 91 p. 100 restants doivent néanmoins être payés parce qu'après tout, ce sont tous les frais qui sont assumés par l'entreprise, et pas seulement la taxe. Je ne vois pas en quoi cela leur profite vraiment.

Mme Cohen: Ce qui est important ici, c'est il existe différentes catégories de garderies qui sont assujetties à un

[Text]

under this tax position. This is something that I am not sure has been raised by the committee or has been looked at by the committee. . .

There are going to be serious disadvantages to parents and to day-care operators in non-profit day care centres. This is one case where they are going to be worse off than business-run day care centres as a result of this tax. That is my point.

This is another tax on kids, and it is being passed on under the guise of tax exempt. I really think it is a misnomer, which is unfortunate, because it leads people to believe in effect that no tax will be passed on here.

Mr. Attewell: I would like to welcome Miss Thorne and Dr. Cohen.

Page three of your brief, which you highlighted as your major concern at the start of your testimony, has to do with the \$5.5 billion less that is spent on goods and services. If I understand your logic, you say that since two-thirds of national income is spent on services, this means \$3.6 billion will be withdrawn from sales on services. You divide an average service sector job of \$20,000 into the \$3.6 billion and come up with 180,000 jobs; and then you say that 55% of the jobs are held by females so that you come up with this 100,000 estimate.

I fail to see where you give any credit for the large credits that are going back into the system. As you would know on page 44 of the brief, \$5.4 billion in credits flow back into the system, so really on an overview it is a net wash, so to speak. The enhanced GST credits amount to \$2.4 billion; \$700 million is the impact of lowering the middle income rate from 26 to 25, which somewhere else in the brief you are stating "nothing has been done to change income tax rates", so you are wrong on that point.

• 1210

I just do not understand. Your logic seems terribly fuzzy, that 100,000 jobs are going to be lost. We had some eminent people in the past. I can recall the leader of the NDP thought the Auto Pact would cost jobs in this country. What could have been further from the truth than that marvellous prediction?

Could you explain how you. . .? The way you have written that, you would think there were no credits whatsoever on the system.

Dr. Cohen: Thank you. I am pleased to have an opportunity—

Mr. Attewell: Could you please keep it fairly short? I have a number of questions here.

Dr. Cohen: Sure. This is a little more complicated because when we look at the tax credits, tax credits are

[Translation]

régime fiscal différent. Je ne sais pas si le comité a soulevé cette question ou l'a examinée. . .

Les parents et organisateurs de garderies à but non lucratif vont se trouver gravement désavantagés par rapport aux garderies d'entreprises à cause de la différence de traitement fiscal. C'est là où je voulais en venir.

C'est encore une autre façon de taxer les enfants, que l'on fait passer au titre des articles exonérés, appellation trompeuse, ce qui est regrettable, parce qu'elle donne à penser qu'ils ne sont pas frappés d'impôt.

M. Attewell: Je voudrais souhaiter la bienvenue à M^{mes} Thorne et Cohen.

À la page trois de votre mémoire, que vous désigniez au début de votre exposé comme étant la question la plus importante, vous parliez des 5,5 milliards de moins qui sont dépensés en biens et services. Si je comprends votre logique, vous dites que puisque deux tiers du revenu national passent en services, cela revient à dire que 3,6 milliards de dollars seront retirés des ventes de services. Vous divisez 3,6 milliards de dollars par 20,000\$, qui est le salaire moyen pour un emploi du secteur des services, et vous obtenez 180,000 emplois. Vous dites alors que 55 p. 100 des emplois sont occupés par des femmes, et vous en tirez alors ce chiffre de 100,000.

Mais nulle part, à ma connaissance, vous ne tenez compte des grandes sommes qui sont reversées au système. À la page 44 du mémoire, vous dites que 5,4 milliards de dollars de crédit sont remis en circulation dans le système, de sorte que cela revient au même, en quelque sorte. Le crédit d'impôt pour TPS s'élève à 2,4 milliards de dollars; en faisant passer le taux pour revenus moyens de 26 à 25, on obtient 700 millions de dollars alors qu'ailleurs dans le mémoire vous disiez «rien n'a été fait pour changer le taux de l'impôt sur le revenu», ce en quoi vous avez donc tort.

Je ne vous comprends pas. Vous affirmez, de façon purement fantaisiste, que 100,000 emplois vont disparaître. Nous avons entendu des personnalités importantes. Je me rappelle également que le chef du NPD pensait que le Pacte de l'automobile ferait disparaître des emplois au Canada, et la réalité lui a infligé un démenti flagrant.

Pouvez-vous expliquer comment vous. . .? À vous lire, on penserait que la nouvelle taxe ne comporte aucun crédit.

Mme Cohen: Je vous remercie. Je suis heureuse de pouvoir. . .

M. Attewell: Pourriez-vous m'expliquer cela en très peu de mots? J'ai préparé plusieurs questions.

Mme Cohen: Certainement. Ma question est un peu plus compliquée, parce que les crédits d'impôts ne vont

[Texte]

not only going to the poor, they are also going entirely to business. This is something which ultimately—

Mr. Attewell: There are \$2.4 billion going back to—

Dr. Cohen: Can I explain?

Mr. Attewell: Well, try to get it right. People earning \$30,000 or less, that is where the \$2.4 billion comes in.

Dr. Cohen: Yes, \$2.4 billion. And the tax credits that are going to business are really going to be very, very substantial. This amounts to something like an \$8.5 billion tax gift to business. This is what I am basing this on.

Now, this is something which is rather complicated. But when you look at the paper that was prepared as a background paper on the econometric model, what they assume, in order to get the benefits from the system, is that in fact business pays that entire tax, that this is not passed on to the consumer. So they assume that very, very definitely.

The Chairman: You assume the taxes on business are eaten by the business. Are not those taxes borne by the shareholder, or by the worker, or by the consumer?

Dr. Cohen: I think that is fair enough. And I would just like to be consistent about this, because the figures that the government is using assumes that business is paying it entirely. I am not. So let us take that \$17 billion which is now being paid in the manufacturers' sales tax, or would be this year, and let us assume that a certain proportion of this is indeed paid by business. I am assuming that about 5.5% would not be passed on and is paid by business.

Ultimately what I am saying—and this is a very well known notion among tax experts—is that in fact when you lower taxes for business it tends not to have an effect on increasing demand in the sense that they do not go out right away and invest that entire amount. So I am assuming that about 5.5% will be withdrawn in the sense that this will go to higher profits, this will go essentially to people who will not be increasing spending, but will be increasing savings. So, that is how I get my 5.5%. I am sorry, but because it is so similar to the 5.4% which is assumed as being the result of the increase of the new tax yield, you assumed I was using it for that reason, but I am using this really. I can give you a detailed way of how I calculated this if you like. But I am receiving the 5.5%—

Mr. Attewell: No, I would rather get on to another question—

Dr. Cohen: —as being withdrawn from the system.

Mr. Attewell: That one was pretty good. Her assumptions are. We have heard several economists here and of course there have been others writing articles across the country. To my knowledge, virtually

[Traduction]

pas seulement aux pauvres, ils bénéficient également aux entreprises. C'est une chose qui en dernier ressort. . .

M. Attewell: Il y a 2,4 milliards de dollars qui retournent. . .

Mme Cohen: Vous permettez que je m'explique?

M. Attewell: Oui, mais essayez de me donner la bonne réponse. Les gens qui gagnent 30,000\$ au moins sont ceux qui bénéficient des 2,4 milliards de dollars.

Mme Cohen: Oui, 2,4 milliards de dollars, et les crédits d'impôts que vont recevoir les entreprises seront considérables et s'élèveront à une somme de l'ordre de 8,5 milliards de dollars, comme cadeau fiscal aux entreprises. C'est là-dessus que je m'appuie dans mon raisonnement.

C'est une question qui est assez compliquée mais si vous examinez le document préparé à l'appui du modèle économétrique, vous constaterez que l'hypothèse sur laquelle on se fonde pour justifier les bienfaits du régime, c'est que les entreprises vont verser toute la taxe sans la répercuter sur le consommateur. Tous les défis reposent là-dessus.

Le président: Et vous pensez que les taxes profiteront aux entreprises. Ne sont-elles pas payées par l'actionnaire, l'employé ou le consommateur?

Mme Cohen: Cela me paraît juste et j'aimerais faire preuve de logique car le gouvernement, en donnant ces chiffres pose comme hypothèse que les taxes sont entièrement payées par les entreprises, ce dont personnellement je doute. Prenons donc ces 17 milliards de dollars qui représentent la taxe de vente des fabricants ou qui devraient être payés cette année, et supposons qu'une proportion soit effectivement payée par les entreprises. Je prends pour hypothèse qu'environ 5,5 p. 100 ne seraient pas répercutés et sont payés par les entreprises.

Cela revient à dire—et pour les fiscalistes c'est un truisme—que lorsque vous abaissez les taxes des entreprises, cela n'a guère pour effet d'augmenter la demande en ce sens que les entreprises n'investissent pas immédiatement cette somme toute entière. Je prévois donc qu'environ 5,5 p. 100 seront retirés du système en ce sens qu'ils gonfleront les bénéfices et iront surtout à des gens qui n'augmenteront pas leurs dépenses, mais leurs épargnes. C'est ainsi que j'arrive à ces 5,5 p. 100. C'est un pourcentage très proche des 5,4 p. 100 qui sont censés résulter de l'augmentation des recettes créées par la nouvelle taxe. Vous pensiez que je l'utilisais pour cette raison, mais c'est un pourcentage auquel je suis arrivée par un autre calcul, que je peux vous indiquer si vous y tenez. Mais je considère les 5,5 p. 100. . .

M. Attewell: Non, je préférerais passer à une autre question. . .

Mme Cohen: . . . comme étant retirés du système.

M. Attewell: En voilà une bonne. Ses hypothèses sont vraiment intéressantes! Plusieurs économistes ont comparu devant nous, d'autres, partout, ont écrit des articles mais pratiquement tout le monde, à ma

[Text]

everyone. . . You are one of the first economists we have talked to who thinks it would not be a good idea to scrap the manufacturers' sales tax and get on with a goods and services tax. Essentially what you seem to be doing on your last page of recommendations—not to sound too critical—is really saying we should do nothing.

Dr. Cohen: Actually—

Mr. Attewell: I have not finished yet, excuse me. The idea of a royal commission is not that novel. The last full-fledged one was 1966, the Carter Royal Commission. That led to some legislation in 1971, I guess. In 1975, the then finance minister, John Turner, put together a team, a green paper. There were recommendations contained in the special report later that was done, introduced in 1977. And the main recommendation of this report was an agreement the current manufacturers' sales tax be replaced, etc.

• 1215

Now, you are going against the grain of a lot of different studies in the past. I do not know how long a royal commission takes; I guess it is three years or five years, and then a government has to deal with those recommendations and set up a task force. So I do not know why you would recommend doing nothing, which is really what a royal commission would be at this stage. You are suggesting that the existing federal sales tax be lowered to 1984 levels. You are suggesting that the deficit be increased further. You are suggesting that the advantage given to imports, which is about a third less tax, be continued for three to five years. I think you are suggesting a lot of regressive things in the way you have put this together.

Dr. Cohen: I am sorry I was not able to get into our alternatives at any length when I gave the presentation. It is in the brief. I can really be quite specific about what these are. If we restore the corporate income tax rates. . .

By the way, I am not for the status quo. I do think, however, that replacing a bad tax with an even worse one is no solution to a bad problem. This is why we feel there should be a study and a royal commission that looks at the entire tax system, but that actually includes input from a lot of people, not simply the export business community.

These are some of the suggestions we would make. We would restore the corporate tax rates to what they were in 1984. These would yield an additional \$7 billion a year. If we had a net wealth tax—

Mr. Attewell: Excuse me. Since the U.S. have lowered their corporate rates, you do not think that would have

[Translation]

connaissance. . . Vous êtes l'un des premiers économistes à nous dire que ce ne serait pas une bonne idée de supprimer la taxe de vente des fabricants et de la remplacer par une taxe sur les produits et services. Je ne veux pas avoir l'air de trop vous critiquer, mais vos recommandations reviennent à recommander de ne rien faire du tout.

Mme Cohen: À vrai dire. . .

M. Attewell: Excusez-moi, mais je n'ai pas terminé. Ce n'est pas très original de recommander l'établissement d'une commission royale. La dernière commission royale sur ce sujet, la Commission Carter, remonte à 1966 et a débouché, en 1971, sur une loi, si je ne me trompe. En 1975, John Turner, ministre des Finances de l'époque, a mis sur pied une équipe qui a rédigé un Livre vert contenant des recommandations qui ont été mises en oeuvre en 1977. La principale recommandation de ce rapport était de supprimer l'actuelle taxe de vente des fabricants, entre autres.

Vos recommandations vont à l'encontre de beaucoup d'études effectuées par le passé. Je ne sais pas combien de temps prend une commission royale; je suppose que c'est entre trois et cinq ans. Par la suite, il faut que le gouvernement s'occupe des recommandations et crée un groupe de travail. Je ne vois pas pourquoi vous recommandez qu'on ne fasse rien, car c'est ce que ferait une commission royale à cette étape-ci. Vous proposez que la taxe de vente fédérale actuelle soit réduite à son niveau de 1984. Vous proposez qu'on augmente davantage le déficit. Vous proposez que l'avantage qu'on donne aux importations, qui représente une réduction d'environ un tiers de la taxe, reste en vigueur pendant encore trois à cinq ans. Je pense que vous nous faites beaucoup de suggestions régressives.

Mme Cohen: Je regrette ne pas avoir pu vous donner davantage de détails au sujet de nos solutions de rechange dans mon exposé. Vous allez les trouver dans le mémoire, et elles sont très précises. Si nous relevons les taux d'imposition sur le revenu des sociétés. . .

Je devrais vous dire «que je ne suis pas en faveur du statu quo.» Cependant, j'estime que remplacer une mauvaise taxe par une taxe encore pire ne résoud en rien notre problème. C'est la raison pour laquelle nous pensons qu'il faut mettre sur pied une commission royale qui enquêterait sur tout le régime fiscal et qui entendrait le point de vue de beaucoup de personnes, et pas simplement celles qui représentent les exportateurs.

Voici certaines de nos suggestions. Nous rehausserions les taux d'imposition sur le revenu des sociétés au niveau de 1984, ce qui donnerait au gouvernement 7 milliards de dollars supplémentaires par an. Si on avait un impôt sur la fortune nette. . .

M. Attewell: Excusez-moi. Étant donné que les États-Unis ont baissé leur taux d'imposition sur le revenu des

[Texte]

any negative impact on Canadian businesses. Obviously you do not, if you would recommend that.

Dr. Cohen: Actually, I think the real negative impact on Canadian business is the high rate of the dollar now and the high interest rates. I think if you lowered interest rates by as much as 4% in four years, you could have \$6 billion created there. Now, obviously you would feel this is too high, but I can go on and on with alternatives. The fact is that there really are alternatives.

The Chairman: Can you explain something to me? Lowering the value of the Canadian dollar means the Canadian worker gets paid less in the most international of currencies; that is, the American dollar. Now, why would you want to advocate that Canadian workers receive less income in terms of what is generally accepted as an international currency, the American dollar?

Dr. Cohen: We have to look at what proportion of the income is spent externally, and this is a problem because the larger the proportion we expend externally the more important it is that our dollar be actually at par with the American dollar. However, this has tremendous employment effects in the Canadian economy because, as our dollar approaches par, what happens is that we can export less. So that has a tremendous impact on Canadian jobs and this is what we are finding.

Mr. Attewell: Could I have it repeated again? Are you saying you would take over \$7 billion more in corporate tax?

Dr. Cohen: If we simply restored the corporate tax rates to what they were in 1984, we would have a \$7 billion increase in revenue. I have other solutions here.

Mr. Attewell: That would amount to about a 50% increase in corporate taxes. If you do not think that would be devastating to jobs in this country, I am just amazed.

Dr. Cohen: I think what is extremely important to realize—

Mr. Attewell: Do you really recommend a 50% increase in corporate rates when the U.S. have lowered theirs?

Dr. Cohen: I would like to respond to your entire question, if I could, because there are all kinds of alternatives here that the government could pick and choose from. It does not have to be one. What I am giving you are examples of a way any one of these could raise substantial amounts of money.

[Traduction]

sociétés, n'estimez-vous pas que votre suggestion aurait une incidence négative sur les entreprises canadiennes. Il est clair que vous n'êtes pas de cet avis, puisque vous avez fait la recommandation.

Mme Cohen: Je pense que ce sont surtout le taux de change élevé du dollar et les taux d'intérêt élevés à l'heure actuelle qui ont une incidence négative sur les entreprises canadiennes. Je pense que si on baissait les taux d'intérêt jusqu'à 4 p. 100 sur quatre ans, on pourrait générer 6 milliards de dollars. Il est évident que vous estimez que ce chiffre est trop important, mais je peux continuer longtemps à vous donner des solutions de rechange. Le fait est qu'il existe de véritables solutions de rechange.

Le président: Pouvez-vous m'expliquer quelque chose, s'il vous plaît? Si on baisse la valeur du dollar canadien, les travailleurs canadiens recevront un salaire moins élevé dans la monnaie la plus internationale, c'est-à-dire le dollar américain. Pourquoi préconisez-vous que les travailleurs canadiens reçoivent un salaire moins important dans la monnaie qui est généralement acceptée comme la monnaie internationale, c'est-à-dire le dollar américain?

Mme Cohen: Il faut examiner quelle part du revenu est dépensée à l'extérieur du pays, car plus on dépense à l'extérieur du pays, plus il est important que notre dollar ait la même valeur que le dollar américain. Cependant, cela a une incidence énorme sur les emplois au Canada, car, à mesure que notre dollar s'approche de la valeur du dollar américain, nos exportations diminuent. Par conséquent, nous constatons que cela a une incidence considérable sur les emplois au Canada.

M. Attewell: Voulez-vous répéter, s'il vous plaît? Vous dites que le gouvernement aurait 7 milliards de dollars de plus en impôt sur le revenu des sociétés?

Mme Cohen: Si on rehaussait simplement les taux d'imposition sur le revenu des sociétés au niveau de 1984, les revenus augmenteraient de 7 milliards de dollars. J'ai d'autres solutions à proposer également.

M. Attewell: Cela représente une augmentation d'environ 50 p. 100 dans les impôts sur les revenus des sociétés. Si vous ne pensez pas qu'une telle augmentation aurait un effet très important sur les emplois au Canada, j'en suis étonné.

Mme Cohen: Je pense qu'il extrêmement important de comprendre...

M. Attewell: Vous recommandez vraiment une augmentation de 50 p. 100 des taux de l'impôt sur le revenu des sociétés alors que les États-Unis ont baissé les leurs?

Mme Cohen: J'aimerais répondre à la question globale, si vous me permettez, car il y a toutes sortes de solutions de rechange que le gouvernement peut choisir. Il n'est pas obligé d'en choisir une en particulier. Je vous donne des exemples de solutions qui permettraient au gouvernement d'augmenter de façon considérable ses revenus.

[Text]

First of all, what we see happening is that the phase-out of the tariff rates, the reduction of tariffs immediately, will have a tremendous impact on the amount of money you have to raise. This amounts to about \$3 billion a year, and because you are accelerating it, this is a problem. So we have decreased corporate taxes in Canada considerably since this government came into power. It was not in bad shape in 1985; there is no reason why we cannot return it to the 1985 rates. What is going on is that we are really reducing corporate taxes almost totally and shifting them almost entirely onto the consumer.

I talked about a net wealth tax as well. If you had a small net wealth tax on the top 5% of the wealthy population of this country, you could raise several billion dollars. If you collect a reasonable percentage of the \$30 billion that is deferred in corporate taxes every year, you could raise, let us say, \$5 billion a year. If you restore the capital gains tax to the rate it was in 1984, you get another \$900 million. If you restore the 34% rate on personal income earnings above \$70,000, you would have another \$60 million additional a year.

• 1220

There are alternatives to this tax, which do not mean that we would have to keep the federal sales tax exactly as it is.

What we are saying is that really it would be preferable to have the federal sales tax as it is. By the way, I do not see any reason why you could not extend it so that other things on imports could be improved. There could be larger taxes on imports. I mean, we used to have this, it was called the "tariff".

The Chairman: How do you do that under GATT now, without causing another tariff? I mean, you know that—

Dr. Cohen: This government—

The Chairman: —is totally impossible, and you should not make those foolish arguments.

Dr. Cohen: But this government has specifically gone through a Free Trade Agreement which has made things like this actually possible.

The Chairman: We have also been through seven rounds of GATT negotiations, and if you want to get us in trouble with all our trade, just try to tax imports differently than you tax domestic goods—

[Translation]

Tout d'abord, nous constatons que la réduction immédiate des droits de douane et leur élimination graduelle auront une incidence énorme sur les fonds que le gouvernement doit réunir. Les droits de douane représentent environ 3 milliards de dollars par an, et étant donné que ce chiffre va augmenter à l'avenir, le problème devient plus grave. Les impôts sur le revenu des sociétés ont diminué considérablement depuis que le gouvernement a pris le pouvoir. La situation n'était pas mauvaise en 1985; il n'y a pas de raison pour laquelle on ne puisse pas revenir aux taux de 1985. Le gouvernement a réduit de beaucoup les impôts sur le revenu des sociétés, et a augmenté de beaucoup les impôts et les taxes payés par les consommateurs.

J'ai également parlé d'un impôt sur la fortune nette. S'il y avait un petit impôt sur la fortune payable sur 5 p. 100 des revenus de la population la plus riche du pays, on pourrait obtenir plusieurs milliards de dollars. Si le gouvernement percevait un pourcentage raisonnable des 30 milliards de dollars en impôts sur le revenu reportés par les sociétés chaque année, il pourrait obtenir, mettons, 5 milliards de dollars par an. Si vous portez à nouveau l'impôt sur les gains en capital au taux où il était en 1984, vous obtenez 900 millions de dollars de plus. Si vous rétablissez le taux de l'impôt sur le revenu des particuliers de 34 p. 100 pour toute portion de revenu supérieure à 70,000\$, vous obtenez encore 60 millions de dollars de plus par année.

Il y a des solutions autres que cette taxe, mais cela ne signifie pas qu'on devrait garder la taxe de vente fédérale telle qu'elle est actuellement.

Nous disons cependant qu'il serait vraiment préférable de maintenir la taxe de vente fédérale actuellement en vigueur. Soit dit en passant, je ne vois pas pourquoi vous ne pourriez pas étendre l'application de cette taxe à d'autres articles, en particulier les importations. Celles-ci pourraient être taxées plus lourdement. Nous avions auparavant les «tarifs douaniers».

Le président: Comment pourrions-nous le faire maintenant étant donné les restrictions imposées par le GATT, sans ajouter un autre tarif douanier? Vous savez que. . .

Mme Cohen: Ce gouvernement. . .

Le président: . . . c'est absolument impossible et vous devriez éviter des arguments aussi insensés.

Mme Cohen: Mais le gouvernement actuel a pris la peine de conclure un Accord de libre-échange qui permet vraiment ce genre de choses.

Le président: Nous avons également traversé sept séries de négociations du GATT et si vous voulez nous créer des difficultés sur le plan commercial, essayez de taxer les importations autrement que vous ne taxez les produits domestiques. . .

[Texte]

Dr. Cohen: You do not have to tax them differently if you—

The Chairman: —and then you get a new tariff.

Dr. Cohen: Let me explain. If you are claiming that, in fact, distribution costs are added to costs here, then you can prove in any international forum, surely, if this is the truth, that there are disadvantages to Canadian consumers as a result of your tax structure. I think it would fly in GATT if it is true.

My point here is essentially that there are alternatives to the federal sales tax as it currently exists, but we would recommend that it would go back to the 1984 levels if it is being so harmful, because this government has increased it substantially. It has increased it from 9% to 13.5%. Go back to the 9% on the federal sales tax, have a royal commission and let us consider these other alternatives.

Mr. Young: The alliance that was referred to this morning involved the Canadian Chamber of Commerce, the Canadian Federation of Independent Business, the Canadian Labour Congress, the National Action Committee, and now apparently from your brief this morning, the premiers of 10 provinces and so forth.

I want to agree with you, incidentally, in passing, that I think it is deplorable that the Consumers' Association of Canada, for whatever reason, and I am sure that their membership will be inquiring as to what the reason is, have taken the position they have. But leaving the CAC out of it, is there a kind of a common front developing? Are there any discussions amongst the various interveners? They are not people who always sit down at the same table.

The government is going to put together a massive effort to try to sell this, and I think a number of people are now pointing out that the lowering of the rate, the broadening of the base, and that kind of approach are going to be used. In simple language, are you people speaking to other major groups across the country who are expressing concerns similar to yours?

Dr. Cohen: Yes, we do have a coalition called the Pro-Canada Network which has taken a very firm position on this, and I believe they will be presenting something before your organization. These are all the groups who were against the Free Trade Agreement as well. These are groups which normally do have likeminded views. However, I think there is distinction between these groups and the opposition from business communities.

I really do worry about the kind of opposition which says we should broaden the tax base and have a slightly lower rate. Essentially, the attack is going to be on government spending, and government spending is not the problem. I can see the government responding to this

[Traduction]

Mme Cohen: Vous n'avez pas à les taxer autrement si vous. . .

Le président: . . . et vous avez alors un nouveau tarif douanier.

Mme Cohen: Permettez-moi de m'expliquer. Si vous prétendez que les coûts de distribution s'ajoutent aux autres coûts ici, vous pouvez alors prouver à tout organisme international, si c'est la vérité, que les consommateurs canadiens se trouvent défavorisés par votre régime fiscal. Je pense que si c'est vrai, cet argument serait accepté par le GATT.

Je dis simplement qu'il existe d'autres solutions pour remplacer la taxe de vente fédérale actuellement en vigueur, mais si elle est vraiment aussi dommageable, nous recommanderions de la ramener au niveau de 1984, car le gouvernement actuel l'a augmentée considérablement. Elle est passée de 9 p. 100 à 13,5 p. 100. Ramenez le taux de la taxe de vente fédérale à 9 p. 100, puis créez une commission royale pour examiner les autres solutions de rechange.

M. Young: L'alliance dont on a parlé ce matin comprenait la Chambre de commerce du Canada, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, le Congrès du travail du Canada, le Comité canadien d'action sur le statut de la femme, auxquels viennent s'ajouter maintenant, s'il faut en croire votre mémoire, les premiers ministres des dix provinces, etc.

Je dois dire en passant que tout comme vous, je trouve déplorable la position adoptée par l'Association des consommateurs du Canada, et je suis persuadé que ses membres vont en demander la raison. Mais laissons cette question de l'ACC. Un front commun est-il en train de se former? Les différents intervenants se concertent-ils? Ce ne sont pas des groupes qui sont toujours d'accord.

Le gouvernement est en train de déployer des efforts considérables pour essayer de faire admettre ce concept, et je pense que beaucoup de gens disent maintenant qu'il faudra réduire le taux et élargir l'assiette fiscale. Plus simplement, avez-vous entrepris des discussions avec d'autres groupes importants du pays qui expriment des préoccupations semblables aux vôtres?

Mme Cohen: Oui, nous avons une coalition appelée *Pro-Canada Network* qui a adopté une position très ferme à ce sujet, et je crois que ses représentants vont venir témoigner devant votre comité. Cet organisme représente tous les groupes qui étaient également opposés à l'Accord de libre-échange. Ce sont des groupes qui ont normalement les mêmes opinions. Je pense cependant qu'il existe une distinction entre l'opposition de ces groupes et celle du milieu des affaires.

Je suis vraiment inquiète d'entendre ce genre de groupes d'opposition qui préconisent l'élargissement de l'assiette fiscale et une légère réduction du taux. On va s'attaquer surtout aux dépenses gouvernementales, or là n'est pas le problème. Cependant, le gouvernement

[Text]

in an enormous way, saying they would like to reduce their spending, and I can see ads on television which show 45% of the loonie is going toward government programs. This would be very dangerous, because any reduction in government programs, of course, would hurt the very people whom this sale tax would hurt as well.

I am against any kind of tax revolt which is essentially going to be focusing on government expenditures. We have to look at the fairness of this tax. This is an extremely unfair tax. There is a large coalition of people who are opposed to this tax, not on the basis of government spending, but on the basis of the fairness of the tax, and they are groups like trade unions, women's groups, churches, native groups and all of the groups that were included in the struggle against free trade.

Mr. Young: Mr. Chairman, I just suggest that the fact that there are people who have not normally agreed on such an initiative as free trade, and the fact that many people are asking that at least the government go back to a point zero and start over again, seems to me to be a basis at least of some discussion because the pro-Canada stand might automatically mean that you are excluding some pretty substantial support, at least in trying to do a better job of reforming means of generating revenue in this country.

• 1225

I want to move on to another recommendation. When you speak about the Royal Commission on Taxation and people talk about what happened with the Carter commission and others, is your approach that there should be an overall review of taxation in this country? We are shifting here from federal responsibility to provincial responsibility. Provinces are looking to municipalities. We know what the municipalities are saying about infrastructure problems. They are not able to keep up with just maintaining basic services such as water and sewage systems and what not. Would your concept of review, whether it is done by a royal commission or by a blue-ribbon or multilateral, multi-layered group, involve overall consideration of municipal taxes, real property taxes, excise taxes, income taxes, corporate taxes, personal taxes? Is that what you are talking about—a massive tax overall?

Dr. Cohen: I think it would be ideal if we could have that. But even to have one simply on the federal taxes would be useful, because it seems what is happening now is we are moving from a system that was relatively progressive to one that is increasingly regressive. I do not know if the federal government is in a position to have a royal commission on all taxes. If it is, then that would be ideal.

It would be nice to have some kind of logic to taxes. We do know the average Canadian is paying about half of

[Translation]

pourrait répliquer de façon dramatique, disant qu'il va réduire ses dépenses, et j'entrevois déjà des annonces à la télévision montrant que 45 p. 100 de chaque dollar est consacré aux dépenses du gouvernement. Cela serait très dangereux, car les victimes de toute réduction dans les programmes gouvernementaux seraient bien sûr les mêmes personnes qui souffriraient de cette taxe de vente.

Je m'oppose à tout genre de révolte contre le régime fiscal qui mettrait exclusivement l'accent sur les dépenses du gouvernement. Nous devons voir si cette taxe est juste; or elle est extrêmement injuste. Une importante coalition de gens sont opposés à cette taxe, non pas à cause des dépenses du gouvernement, mais à cause du manque d'équité de la taxe. Il s'agit de groupes comme les syndicats, les groupements féminins, les églises, les groupes d'autochtones et tous les groupes qui ont participé à la lutte contre le libre-échange.

M. Young: Monsieur le président, je dis simplement que si des gens qui ne sont pas normalement d'accord sur une question comme le libre-échange s'entendent pour demander que le gouvernement revienne au moins au point de départ et recommence le processus, il me semble qu'il y a lieu au moins d'en discuter, car étant donné la position adoptée par le groupe Pro-Canada, on risque de se priver d'un appui assez important dans la recherche d'une meilleure réforme des sources de revenu pour le pays.

Je voudrais maintenant passer à une autre recommandation. Vous parlez de la Commission royale sur l'impôt et d'autres ont parlé de ce qui s'est passé à la Commission Carter et ainsi de suite, mais pensez-vous qu'un examen complet de la fiscalité s'impose au pays? Le gouvernement fédéral se décharge de l'une de ses responsabilités sur le gouvernement provincial et les provinces cherchent à renvoyer la balle aux municipalités. Nous connaissons les problèmes qu'éprouvent les municipalités en ce qui concerne l'infrastructure. Elles sont tout simplement incapables même d'assurer les services de base comme les aqueducs, les égouts et ainsi de suite. Êtes-vous d'avis qu'une révision de la fiscalité, qu'elle soit faite par une commission royale, un groupe d'élite, ou un groupe multilatéral, devrait être un examen complet du régime de taxes municipales, de taxes foncières, de taxes d'accise, de l'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés? Voulez-vous parler d'une révision complète de l'ensemble du régime fiscal?

M. Cohen: Je pense que ce serait idéal, mais il serait quand même utile de réviser simplement la fiscalité fédérale, car on semble passer d'un régime relativement progressif à un régime de plus en plus régressif. Je ne sais pas si le gouvernement fédéral est en mesure de créer une commission royale qui examinerait toutes les sortes de taxes. Si c'était possible, ce serait l'idéal.

Il serait vraiment bon qu'on puisse trouver une certaine logique dans toutes ces taxes. Nous savons

[Texte]

his or her income every year in taxes. There comes a point when people say, no, we cannot do this any more. Then the focus becomes odd if it has not been looked at why the taxes are increasing. And right now we can see why taxes are increasing. It is because we are paying a lot of money on the interest rates.

The Chairman: Thank you very much for coming, Dr. Cohen, Dr. Thorne.

The meeting is adjourned.

[Traduction]

pertinemment que le Canadien moyen paie chaque année environ la moitié de ses revenus en taxes. On en arrive à un point où les gens disent que cela ne peut plus durer. Alors on se demande pourquoi les taxes augmentent. Actuellement, c'est clair: c'est que nous déboursions beaucoup d'argent en taux d'intérêt.

Le président: Je vous remercie beaucoup d'être venus, messieurs Cohen et Thorne.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the British Columbia Library Association:

Paula Pick, President;
Paul Whitney, Vice President.

From the British Columbia Medical Association:

Dr. E. Wigmore, Chairman, Taxation Committee;
Lorne Green, Counsel.

From the British Columbia Federation of Labour:

Kenneth V. Georgetti, President.

From the British Columbia Provincial Council of Carpenters:

Colin Snell, Secretary Treasurer;
Colleen Boswick, Communications Director.

From the Canadian Ski Areas Operators Association:

John R. Gow, Part President.

From the National Action Committee on the Status of Women:

Diane Thorne, Regional Representative;
Dr. Marjorie Cohen, Co-Chair Tax Committee.

TÉMOINS

De la British Columbia Library Association:

Paula Pick, président;
Paul Whitney, vice-président.

De la British Columbia Medical Association:

D^r E. Wigmore, président, Comité de l'impôt;
Lorne Green, conseiller.

De la British Columbia Federation of Labour:

Kenneth V. Georgetti, président.

Du British Columbia Provincial Council of Carpenters:

Colin Snell, secrétaire-trésorier;
Colleen Boswick, directrice des communications.

De la Canadian Ski Areas Operators Association:

John R. Gow, président sortant.

Du Comité canadien d'action sur le statut de la femme:

Diane Thorne, représentante régionale;
D^r Marjorie Cohen, coprésidente, Comité de l'impôt.

FEB 27 1991

